

СВІТОВА WORLD ЕКОНОМІЧНА ECONOMIC КРИЗА CRISIS

причини,
causes,
наслідки та
consequences
перспективи
and prospects
подолання
for overcoming



Львів L'viv
2010



ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY
OF L'VIV
ECONOMICS DEPARTMENT



ЕКОНОМІЧНИЙ НАУКОВИЙ КЛУБ
СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ
УЧЕНИХ

SCIENTIFIC ECONOMIC CLUB OF STUDENTS,
GRADUATE STUDENTS AND YOUNG
RESEARCHERS

WORLD ECONOMIC CRISIS: CAUSES, CONSEQUENCES AND PROSPECTS FOR OVERCOMING

Materials of
International Graduate and Post-Graduate Students
Scientific Conference
14 – 15 May, 2010
L'viv, Ukraine

L'viv
2010

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ

Матеріали
міжнародної наукової
студентсько-аспірантської конференції
14-15 травня 2010 р.
м. Львів

Львів
2010

Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет

*До друку рекомендувала Вчена рада економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Організаційний комітет конференції:

*С.М.Панчишин, проф., д-р. екон. наук (голова);
В.Б.Буняк, доц., канд. екон. наук (заступник голови);
В.Біланін, студ.;
М.Ваврін, студ.;
В.М.Вовк, проф., д-р екон. наук;
Л.С.Гринів, проф., д-р екон. наук;
О.Р.Голубник, асист.;
О.М.Жовтанецький, доц., канд. екон. наук;
О.М.Ковалюк, проф., д-р екон. наук;
І.В.Кончаківський, доц., канд. екон. наук;
М.І.Крупка, проф., д-р екон. наук;
О.О.Кундицький, доц., канд. екон. наук;
Є.Й.Майовець, проф., д-р екон. наук;
С.О.Матковський, проф., канд. екон. наук;
Б.К.Мельник, доц., канд. фіз.-мат. наук;
Р.В.Михайлишин, доц., канд. екон. наук;
І.Р.Михасюк, проф., д-р екон. наук;
Т.П.Моряк, доц., канд. екон. наук;
О.П.Осідач, доц., канд. екон. наук;
Ю.Ф. Пачковський, проф., д-р соц. наук;
О.Підгурська, студ.;
В.Й.Плиса, доц., канд. екон. наук;
С.К.Реверчук, проф., д-р екон. наук;
Ю.Рудий, студ.;
Л.Саварін, студ.;
В.Ю.Харко, канд. екон. наук;
М.Швед, студ.;
І.М.Шегинський, доц., канд. екон. наук;
В.М.Штанько, доц., канд. екон. наук;
В.Є.Юринець, проф., д-р фіз.-мат. наук;
В.В.Яцура, проф., канд. екон. наук.*

Адреса оргкомітету: 79008, Львів-8, просп.Свободи, 18, кімн. 207,
Львівський національний університет імені Івана Франка, економічний факультет.
Тел. :+38(032)272-98-44.

Матеріали конференції опубліковано за фінансової підтримки:
мережі АЗК «ОККО» (ПАТ «Галнафтогаз»),
ТМ „Yarych”,
Фонду Катерини Худо

Ірина Агафонова

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки, внаслідок економічної та політичної кризи актуальною є проблема забезпечення беззбиткової діяльності національних підприємств, зокрема страхових компаній. Попри значні втрати ресурсів, кадрового потенціалу і часу, Україна має перспективи подолання фінансової кризи. Проте досягнення цього можливе лише за умов здійснення певних заходів.

Аналіз на напрями дослідження. Останнє десятиріччя життя світового господарства розпочалося азіатською фінансовою кризою, яка в певній мірі зачепила всіх, але найбільше - країни азійського регіону, країни СНД. Потім, після тривалого економічного підйому та зростання обсягів та цін на світових ринках товарів, робіт та послуг влітку 2007 року розпочалася іпотечна криза у США, яка згодом переросла у світову фінансову та економічну кризу.

На відміну від банківського сектору та фондового ринку, які одні з найперших постраждали від світової фінансової кризи, страховий сектор напружено не був сильно вражений наслідками кризи (про що свідчить позитивна динаміка у 2008 р.). Проте загальний вплив фінансової кризи згодом вплинув вкрай негативно на вітчизняний страховий ринок, про що свідчить динаміка основних показників страхового ринку.

На думку колишнього президента Ліги страхових організацій України О.Філонюка, найголовніші проблеми вітчизняних страховиків – низький рівень капіталізації, недостатньо сприятливий інвестиційний клімат, потреба у кваліфікованих кадрах, а також необхідність підвищення довіри населення до страхування. Серед значущих для страхового ринку негативних чинників необхідно відзначити і надмірний адміністративний тиск на бізнес і нестимулюючу податкову систему.[1]

На сьогодні на страховому ринку України спостерігаються такі тенденції:

1. Загострення конкуренції
2. Обмеження можливостей щодо якісного відбору привабливих ризиків для власного страхового портфеля
3. Створення незбалансованого портфеля страховика
4. Втрата страховиками і перестраховиками як інституціональними інвесторами можливості надійно вкладати страхові резерви
5. Неможливість використовувати певні канали продажу, які застосовували раніше(зокрема, банківського - внаслідок зменшення кредитування)
6. Скорочення страхової місткості ринку
7. Брак обігових коштів на зменшення ліквідності страхових компаній
8. Затримки виплат страхових відшкодувань
9. Посилення недовіри серед населення до страхових компаній

Зазначені процеси в кінцевому підсумку можуть призвести до зменшення платоспроможності, порушення фінансової стабільності і стійкості страховика, а навіть і його банкрутства.

На рівні страхової компанії забезпеченню беззбиткової діяльності страхової компанії України в умовах фінансової кризи сприятимуть такі заходи:

1. Оптимізація(мінімізація) всіх витрат (на службовий транспорт, оренду, офісну техніку тощо)
2. Перегляд структури персоналу й оптимізація його складу з метою зменшення витрат на персонал
3. Підвищення лояльності персоналу
4. Інформаційно-комунікаційне забезпечення антикризових заходів
5. Виважене формування страхового портфеля та постійний моніторинг його якості (виявлення і виключення збиткових продуктів)
6. Диверсифікація страхового портфеля (не орієнтуватись на один напрямок, навіть якщо він здається беззбитковим)
7. Коригування продуктового ряду(впровадження нових продуктів, які максимально відповідають потребам споживачів у сучасних умовах, тобто з урахуванням зниження платоспроможності населення). У цьому контексті можна робити ставку на продукти, що передбачають франшизу, оскільки вартість таких полісів менша (в автострахуванні, ДМС)
8. Вилучення активів з ризикових банків і підприємств
9. Розміщення депозитів у банках, рейтинг яких не нижчий від рейтингу країни
10. Професійне (адекватне) формування ціни страхового продукту (вона має бути якісно збалансованою та відповідати збитковості конкретного страхового портфеля)
11. Пошук нових каналів продажу (закриття нерентабельних відділень, орієнтація на агентську мережу)
12. Орієнтація на клієнта в умовах загострення конкуренції (подбати про збереження найцінніших клієнтів)

На рівні держави в першу чергу необхідно вжити заходи з:

1. Прийняття антикризового закону щодо страхового ринку
 2. Вирішення питань стосовно неповернення банками коштів страхових компаній, відновлення їх ліквідності
 3. Очищення ринку від схемних, неплатоспроможних і недобросовісних страхових компаній
 4. Протидії демпінгу
 5. Припинення порушень прав споживачів страхових послуг
 6. Удосконалення механізму нагляду за діяльністю страхового ринку в умовах кризи
- З метою зменшення впливу фінансової кризи держава повинна спрямувати зусилля на забезпечення прозорості діяльності, відновлення ліквідності страховиків, запровадження механізму передачі страхового портфеля іншому страховикові, встановлення рівноправних партнерських відносин із банками, забезпечення ефективного контролю наявності полісів обов'язкового страхування тощо. [2]

Висновки. Таким чином, зміцнення страхового ринку України неможливе без глибокого аналізу його сучасного стану, виявлення невирішених питань і проблем його формування.

Примітки:

1. Страховий ринок України. Стан та перспективи розвитку:Монографія за заг. Редакцією А.А.Мазаракі-К:Київський Національний Торгово-економічний Університет, 2006,-204с.
2. Р.В.Пікус, Н.В.Приказюк Страхові ринки України й Росії в умовах фінансової кризи// Фінанси України .-2009.-№ 12.

Iryna Agafonova
Lviv Ivan Franko University

INSURANCE MARKET IN UKRAINE UNDER CONDITIONS OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

The article considers the influence of financial crisis on the activity of insurance companies in Ukraine. The proposals that may diminish this influence are also developed.

Вікторія Акіншева

Чорноморський державний університет ім. П.Могили

ВИДИ ЦІН

Ціни, що функціонують у ринковому механізмі, являють собою складну систему, яка покликана обслуговувати всі аспекти товарно-грошових відносин. За допомогою цін вирішуються такі важливі завдання, як створення економічних передумов для рентабельного функціонування підприємств, стимулювання виробництва та споживання якісної продукції, регулювання обсягів і структури виробництва залежно від суспільних потреб, створення сприятливих економічних умов для вирішення соціальних проблем тощо.

Щоб вирішувати ці завдання, система цін має бути гнучкою і відображати всю різноманітність сфер їхнього застосування. Перш за все ціна — це ринкова категорія. Тому всю систему цін слід поділити на ціни внутрішнього та світового ринків. Різниця між такими цінами досить суттєва. Якщо в основі світових цін лежить інтернаціональна вартість, то ціни внутрішнього ринку спираються на величину національної вартості товарів. Остання залежить від трьох чинників: рівня продуктивності праці в країні, структури національного виробництва і рівня інфляції.

Внутрішні ціни можна класифікувати за рядом ознак: рівнем свободи, сферою обігу, стадіями товаропросування, територіальним поширенням, характеру використання та ін.

Залежно від рівня свободи (лібералізації) розрізняють фіксовані, регульовані та вільні ціни. Фіксовані — це ціни, які встановлюються державою через систему органів влади та управління (наприклад, управліннями цінової політики обласних державних адміністрацій). Такі ціни встановлюються шляхом введення державних преїскурантів, тобто офіційних збірників цін і тарифів на товари та послуги, що затверджуються відповідними державними органами. Фіксовані ціни встановлюються на окремі види продукції базових галузей (вугілля, електроенергія) та на деякі найважливіші товари та послуги, які мають важливе значення для життєзабезпечення населення (квартирна плата, сітловий газ, тарифи на міський електротранспорт). Такі ціни, як правило, вводяться на невизначений термін і можуть бути скасовані тільки спеціальним розпорядженням.

До регульованих належать ціни, межі змін яких прямо встановлює держава, або опосередкованими методами робить невіддільним для продавця їхнє надмірне зростання. Такі ціни встановлюються на продукцію монопольних підприємств або у випадках, коли необхідно тимчасово стримати зростання цін на дефіцитні товари. Виходячи з політики у сфері цін, держава визначає перелік товарів та послуг, на які встановлюються регульовані ціни.

Залежно від сфери обігу або галузевої форми продукції розрізняють: оптові ціни на продукцію промисловості; закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію; ціни на продукцію будівництва; тарифи на транспорті та у сфері послуг; роздрібні ціни.

За оптовими цінами продукція здійснює обіг між промисловими підприємствами, або між ними і підприємствами, фірмами та організаціями інших галузей (транспорт, сільське господарство, торгівля) незалежно від форм власності, при цьому продукція продається і купується великими (оптовими) партіями.

Закупівельні ціни — це ціни, за якими сільськогосподарська продукція великими партіями реалізується державними, кооперативними та фермерськими господарствами для подальшої переробки. За такими цінами продукція закуповується, головним чином, державними органами для створення спеціальних фондів (зерно), а також недержавними підприємствами (наприклад, м'ясокомбінатами, цукровими заводами).

Ціна на продукцію будівництва, як правило, виступає у формі кошторисної вартості, тобто ціни будівництва (будівельно-монтажних робіт) конкретного об'єкта. Крім того, у цій сфері діють ціни, які визначають середню кошторисну вартість одиниці будівельних робіт (1 кв. м загальної площі, 1 куб. м кладки цегли тощо).

Тарифами називаються ціни на послуги вантажного і пасажирського транспорту, а також на послуги, що надаються населенню підприємствами побутових та комунальних служб. До останніх належать тарифи на послуги перукарень, хімічисток, прокату, з пошиття та ремонту одягу, а також плата за квартиру, телефон, водопостачання та ін.

Роздрібними називаються ціни, за якими споживчі товари через роздрібну торговельну мережу реалізуються населенню. Вони є цінами кінцевої реалізації товарів.

За стадіями товаропросування продукції ціни можна поділити на два види: ціну підприємства та ціну реалізації. На підставі ціни підприємства виробники визначають вартісні результати своєї безпосередньої роботи. Основна функція такої ціни — це відшкодування витрат та отримання певного прибутку.

Різновидом оптової ціни підприємства є трансфертна ціна. Вона застосовується всередині підприємства при здійсненні операцій між його підрозділами. Трансфертні ціни можуть встановлюватись як на сировину, напівфабрикати, готові вироби, так і на послуги (роботи), зокрема управлінського характеру.

Ціна реалізації — це ціна, за якою продукція надходить до покупців. Така ціна, крім витрат та прибутку, містить у собі товарні податки та надбавки. Ціна реалізації, за якою продукція надходить до виробничого споживача (крім населення), називається відпускнуою.

Залежно від територіального поширення ціни поділяються на загальнодержавні, місцеві та зональні.

Загальнодержавні — це ціни, які встановлюються однаковими на всій території країни і можуть бути змінені тільки спеціальними постановами уряду. Таких цін небагато і до них, зокрема, належать квартирна плата за один квадратний метр загальної площі; тарифи на електроенергію, що відпускається населенню на комунально-побутові потреби; тарифи на послуги поштово-телеграфного зв'язку та деякі інші.

До місцевих належать ціни, встановлення яких входить до компетенції Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних та міських рад. Такі ціни встановлюються з урахуванням витрат виробництва і реалізації у відповідному регіоні (області, місті) і є єдиними на його території. До них, зокрема, відносять ціни на окремі види хлібобулочних виробів, тарифи для населення на послуги з постачання води і теплової енергії, тарифи на перевезення пасажирів та вартість проїзних квитків у міському електротранспорті тощо.

Особливим різновидом територіальних цін є зональні ціни, які можна поділити на два види. До першого належать ціни, що встановлюються на деякі види продукції добувних галузей промисловості (наприклад, вугільної). Їхнє застосування зумовлене значною диференціацією витрат на виробництво аналогічної продукції в окремих регіонах, яка, у свою чергу, викликана різними природними умовами її добування. Другий вид охоплює єдині ціни, за якими постачальник реалізує продукцію всім споживачам певної території (географічної зони). До ціни конкретної зони транспортні витрати включаються за усередненою ставкою, але для кожної зони такі ціни є різними.

Відповідно до характеру використання ціни поділяються на довідкові, ціни фактичних угод, стартові, лімітні, заставні, сезонні та ін.

Наведений перелік не вичерпує всі види цін, які використовуються в економічних процесах. На практиці застосовується понад 300 різновидів цін, які різняться між собою за змістом та метою застосування.

Між усіма цінами, що функціонують в економіці, існує нерозривний зв'язок. Він базується на принципі «сполучених посудин», згідно з яким зміна того чи іншого виду цін веде до певних змін у формуванні рівня інших.

Viktoria Akinsheva

Petro Mohyla Black Sea State University

KINDS OF THE PRICES

The price is a market category. All system of the prices can be divided into the prices of the internal and world markets. At the heart of the world prices international cost lies, and the home market prices lean against size of national cost of the goods. The internal prices can be classified behind a number of signs: freedom level, reference sphere, territorial distribution, character of use, etc. In practice it is applied over 300 versions of the prices which differ among themselves on sense and the application purpose.

Святослав Амелін

ДННУ НДФІ «Академія фінансового управління» МФУ

СУЧАСНИЙ СТАН РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ УКРАЇНИ

Законодавство України про фінансовий лізинг, попри його вади, не є непереборним бар'єром для розвитку такого бізнесу в Україні. На сьогодні Україна має доволі ліберальне законодавство що регламентує операції фінансового лізингу. Адже, на відміну від багатьох сусідніх країн у вітчизняному законодавстві не передбачено механізмів ліцензування та аудиту лізингової діяльності. Проте відсутність законодавчо визначеної стрункої концепції лізингу зумовлює суперечливість правового регулювання у відповідній сфері. Нечіткість і неуніфікованість розуміння правової природи фінансового лізингу в Україні на практиці може призводити до певних складнощів у правильному застосуванні відповідного законодавства.

Основними законодавчими актами України у сфері фінансового лізингу є:

- Цивільний кодекс України, який визначає загальні правові ознаки для всіх видів лізингу;
- Господарський кодекс України, який визначає загальні правові ознаки лізингових операцій та особливі ознаки банківських лізингових операцій;
- Закон "Про фінансовий лізинг", який є спеціальним законом;
- Закон "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг", присвячений, зокрема, питанням державного регулювання фінансового лізингу як однієї з фінансових послуг;
- Закон "Про банки і банківську діяльність", що визначає загальні умови та порядок здійснення лізингових операцій банками;
- Закон "Про оподаткування прибутку підприємств" і Закон "Про податок на додану вартість", що визначають правила оподаткування лізингових операцій;
- Конвенція УНДРУА про міжнародний фінансовий лізинг від 28 травня 1988 р., положення якої застосовуються у разі, якщо місця здійснення підприємницької діяльності лізингодавця та лізингодержувача за відповідними угодами фінансового лізингу розташовано в різних країнах - учасницях Конвенції.

Законодавство України [1, 2, 3] передбачає існування двох державних регуляторів ринку фінансового лізингу:

- Національного банку України - щодо ринку банківських послуг, включаючи лізингові операції.
- Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України - щодо небанківських лізингових операцій.

Правове регулювання лізингових операцій, які здійснюють банки, має певну специфіку, яка полягає у тому, що:

- лізингові операції може здійснювати будь-який банк без отримання додаткових ліцензій, дозволів тощо. Згідно з нормативними актами Національного банку України [4], для укладення угод фінансового лізингу комерційному банку достатньо мати звичайну банківську ліцензію;
- лізингова угода є для банку фінансовим посередництвом, кредитною операцією, різновидом банківського кредиту;
- банки можуть придбавати предмет лізингу лише за рахунок власних коштів;
- відсотки за банківськими лізинговими угодами не можуть бути нижчими, ніж відсоткова ставка за кредитами, які отримує банк, і відсоткова ставка, яку сплачує банк за депозитами.

Що ж стосується операцій фінансового лізингу небанківського сектору, то виступати лізингодавцями в угодах фінансового лізингу мають право лише юридичні особи, які є фінансовими установами, занесеними в спеціальний реєстр Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, або перебувають на спеціальному обліку Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [5]. Лізингова компанія стає суб'єктом первинного фінансового моніторингу після реєстрації її, як фінансової установи, або взяття на облік, як юридичної особи, що має право здійснювати фінансові послуги (операції фінансового лізингу) у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України та включення до реєстру фінансових установ або отримання довідки про взяття на облік [6].

Варто відзначити, що окрім відсутності у законодавстві України про лізинг чітко визначеної стрункої концепції фінансового лізингу, іншими найбільш вагомими недоліками його є:

- Закон "Про фінансовий лізинг" не дає вичерпної уяви про юридичну природу фінансового лізингу. Головним чином це пов'язано зі складнощами у визначенні тієї тонкої межі, яка передбачає застосування чи незастосування до угод фінансового лізингу, які за своєю економічною природою є фінансовим посередництвом, загальних положень Цивільного кодексу про найм (оренду).

- Цивільний кодекс, Господарський кодекс і Закон "Про фінансовий лізинг" містять цілий перелік неузгоджених і суперечливих положень щодо лізингових операцій, особливо щодо правового аналізу видів і форм лізингу.
- Податкове законодавство України створює нерівність в оподаткуванні банківських та небанківських операцій, що зменшує конкурентні переваги лізингу.
- В податковому законодавстві наявні суттєві неточності щодо оподаткування операцій вилучення предметів лізингу та подальшої передачі у повторний лізинг.
- Законодавча обмеженість в джерелах фінансування лізингових операцій для не фінансових установ.
- Відсутність суттєвих стимулів для розвитку лізингової галузі, які мали місце у більшості країн з розвинутою ринковою економікою у формі податкових пільг.

Варто наголосити, що стрімкий розвиток лізингу в країнах з розвинутою економікою був зумовлений не тільки перевагами цього інноваційного механізму фінансування, а й продуманою політикою регулювання його розвитку із використанням як ринкових так і адміністративних (державного регулювання) методів. Проте, на сучасному етапі усвідомлено є необхідності поступового звуження сфери адміністративно-правового регулювання економічних (в тому числі лізингових) відносин та зміни форм державного впливу на взаємини між суб'єктами господарювання.

Співвідношення ринкових і державних регуляторів лізингової діяльності має бути оптимальним. Це не означає повного контролю з боку держави, скоріше навпаки: встановивши розумні «правила гри», держава повинна дозволити лізинговому сектору розвиватись вільно за ринковими принципами і законами. Для цього потрібен комплекс організаційно-правових заходів щодо створення розвинутої інфраструктури в сфері лізингу, правові механізми стимулювання розвитку лізингової діяльності та ефективна система захисту прав та законних інтересів суб'єктів лізингу, а також суспільних і державних інтересів у цій сфері.

Примітки:

1. Закон "Про фінансовий лізинг" від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР
2. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07. 2001 р. № 2664-ІІІ
3. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7.12.2000 р. № 2121-ІІІ
4. Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів і ліцензій на виконання окремих операцій, затверджене постановою Національного банку України від 17 липня 2001 р. № 275
5. Положення про надання окремих фінансових послуг юридичними особами - суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, затверджене розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 22 січня 2004 р. № 21;
6. Положення про державний реєстр фінансових установ, затверджене розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28 серпня 2003 р. № 41.

Sviatoslav Amelin

GSES SRFI "Academy of financial management" MFU

CURRENT STATE REGULATION OF THE FINANCIAL LEASING IN UKRAINE

The article reviews the basic mechanisms of state regulation of financial leasing market in Ukraine. Analyzed a number of features and problems of state regulation.

Ірина Ангелко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА – ПРИЧИНА МАСШТАБНОЇ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Світова фінансова-економічна криза викликала велику кількість негативних для суспільства наслідків. Зокрема, спричинила зростання тіньового сектора економіки, масштаби якого, сьогодні, позначаються на обсягах і структурі ВВП, гальмують соціально-економічні реформи, спотворюють офіційні дані про стан економіки.

В Україні, за різними оцінками, обсяги тіньової діяльності, однозначно, перевищують допустимі норми (5-10% ВВП). Так, за даними Міністерства економіки, рівень тінізації у 2009 році склав 36% від офіційного ВВП. За даними ж Рахункової палати України, на початок вересня 2009 року частка тіньового обороту перевищила 40%. Водночас, за оцінками Світового банку, рівень тінізації української економіки перевищує 50% [1]. Враховуючи наведені дані, цілком очевидно, що рівень тінізації економіки України знаходиться у критичних межах, через що, державний бюджет України, за найменшими оцінками, недоотримує понад 100 млрд. грн [2].

Високий рівень тінізації української економіки в умовах світової економічної кризи пояснюється, насамперед, складною ситуацією на ринку праці, яка, у свою чергу, породжує масову самозайнятість населення. А остання, як відомо, постає живильним середовищем для буйного росту тіньових відносин.

Зростання масштабів тіньової економічної діяльності в період світової фінансово-економічної кризи, на думку широкого кола спеціалістів, цілком виправдане. Адже, в умовах падіння офіційної економіки саме «тінь» відіграє роль «подушки безпеки» для підприємців і населення. Оскільки, неофіційна економіка швидше пристосовується до кризи і для багатьох українців стає єдиною можливістю підтримати прийнятний рівень життя. Що ж стосується підприємців, то відхід у тінь з метою скорочення витрат - це їх природна реакція на посилення податкового тиску, погіршення економічної ситуації в країні і втрату довіри до влади.

За даними Мінекономіки, основними сферами поширення тіньової економічної діяльності в сучасних умовах господарювання є:

- сільське господарство;
- будівництво (за рахунок корупційних та непрозорих схем розподілу земельних ділянок під будівництво, зростання цін на будівельні матеріали, наявність значної кількості фірм-посередників);
- видобування вуглеводів;
- деревообробка;
- сфера діяльності з нерухомістю;
- торгівля автомобілями;
- легка промисловість;

- нафтопереробна промисловість;
- рибна промисловість;
- хімічна промисловість;
- оптова торгівля.

Водночас, до домінуючих сегментів сучасної тіньової економіки та основних механізмів одержання тіньових доходів можна віднести:

- приховування реальних доходів громадян, а також доходів і прибутків підприємств від оподаткування;
- одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги;
- корупцію;
- випуск і реалізацію неврахованої продукції та надання неврахованих послуг;
- кримінальний промисел (рекет, наркобізнес, проституція, розкрадання та грабежі);
- нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції (контрабанда);
- нелегальний експорт капіталів;
- фінансове шахрайство;
- незаконну приватизацію державної власності;
- дрібні розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах.

Особливістю функціонування тіньової економічної діяльності в Україні є те, що вона суттєво впливає на неекономічні сфери суспільного життя, а саме: політику, соціальні відносини, морально-психологічний клімат у суспільстві, громадську свідомість.

Без сумніву, в умовах світової економічної кризи інструменти боротьби з тіньовою складовою української економіки необхідно корегувати з урахуванням їх впливу на соціальну сферу.

По-перше, слід якісно змінити механізми державного управління - конкретизувати параметри та цілі в роботі відповідних державних органів, а також підвищити персональну відповідальність керівників цих органів.

По-друге, системні дії влади у боротьбі з тінізацією суспільного життя мають бути спрямовані на подолання більш загрозливих та високодохідних джерел тіньової економіки (незаконного відшкодування податку на додану вартість, виготовлення підробленої алкогольної та іншої продукції широкого вжитку, незаконних операцій з нерухомістю та в сфері приватизації, контрабанди). Особливої уваги вимагає сьогодні контроль за витрачанням бюджетних коштів.

По-третє, слід негайно зменшити рівень податкового навантаження. Не на словах, а на ділі спростити регуляторне середовище. Адже значні нарахунки на фонд заробітної плати призводить до того, що працедавець здебільшого просто не спроможний виплачувати працівникові пристойну зарплатню, оплативши всі обов'язкові відрахування. Це приводить мінімум до двох негативних наслідків. По-перше, заробітну плату не видають взагалі чи виплачують в натуральній формі, що звужує споживчий попит. По-друге, заробітна платня може надходити з «чорної каси». Споживчий попит у даному випадку не скорочується, і люди працюють. Проте працедавець змушений загнати в «тінь» значну частину свого грошового обігу, що завжди перевищує реальний заробітний фонд. З цих грошей не виплачують не тільки нарахунки на заробітну плату, а й усі інші податки, що знову звужує державний бюджет.

Загалом, у боротьбі з тіньовою економікою потрібно виходити з об'єктивної реальності та світового досвіду, який показує, що в реальних політичних, економічних та соціальних умовах повністю подолати тіньову економіку практично неможливо. Орієнтиром може бути лише її обмеження до рівня розвинутих країн світу. Тому державна економічна політика має бути зорієнтована не на боротьбу з цією об'єктивно існуючою проблемою, а на удосконалення інституційного середовища країни з тим, щоб було не вигідно займатися тіньовою економічною діяльністю. Тобто необхідно створити таке інституційне середовище, де тіньова економіка була б неефективною.

Примітки:

1. СМІ: Тенизация украинской экономики - 36% от ВВП <http://news.liga.net/news/N0936583.html>
2. Тіньова економіка допомогла Україні м'якше перенести удар кризи <http://www.razumkov.org.ua>

Iryna Anhelko

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL-EKONOMICAL CRISIS AS THE REASON OF SCALE SHADOWING ECONOMY OF UKRAINE

In the article the problems of shadow economy are reflected in the conditions of world economical crisis, certainly main spheres of shadowing and mechanisms of receipt of shadow profits, the measures of unshadowing of modern economy are analysed.

Соломія Андрушків

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЯКІСТЬ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА СЬОГОДЕННЯ

Молочна промисловість України є однією із провідних галузей агропромислового комплексу. За обсягами виробництва в харчовій та переробній промисловості вона займає перше місце і формує достатньо привабливий за обсягами ринок. Це пояснюється тим, що продукція посідає вагоме місце у споживчому кошику.

Вітчизняна молочна галузь пережила низку криз. Після проголошення незалежності України була втрачена майже вся виробнича база. Лише з 1998-1999 років реально почав формуватися молочний ринок. Появились нові власники, що були зацікавлені у створенні системи закупівлі молока, побудові дистрибуторських мереж, впровадженні новітніх технологій [1]. Проте у 2006 році нищівного удару завдала Росія, яка запровадила ембарго на ввезення м'ясо-молочної продукції з України. Офіційною причиною було недотримання українською стороною ветеринарно-санітарних норм.

У 2008 році Україна стала членом СОТ, проте і нині вітчизняна молочна продукція не може стати повноправним конкурентом іноземній. Головна причина - низька якість. Як стверджують експерти, у нашій державі фактично відсутнє молоко гатунку екстра. Таким чином, якість і безпека молочних продуктів стають каменем спотикання для вітчизняних виробників.

Вплив світової фінансової кризи спричинив такі негативні тенденції в молочній галузі України як підвищення цін на молочну сировину, подорожання молочних продуктів, що призвело до зниження внутрішнього попиту і скорочення обсягів виробництва, а також зниження рівня рентабельності виробництва основних видів молочної продукції. На даний

момент молочна галузь знаходиться у післякризовому становищі. Хоча середовище існування залишається нестабільним, поступово відновлюються обсяги виробництва. Для подальшого розвитку підприємництва у молочній галузі необхідним є володіння конкурентною перевагою, що відкриє нові можливості. Безумовно, конкурентоздатність молочної продукції, як раз полягає в якості та безпеці споживання. Для розв'язання даної проблеми стає необхідним введення стандартів визнаних у світі. До міжнародних стандартів управління якістю та безпекою продуктів належать ISO 22000 («Система управління безпечністю харчових продуктів - вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга»), HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point system), глобальний стандарт BRC, IFS (International Food Safety), стандарти GlobalGAP. Найефективнішою системою вважається HACCP, оскільки вона передбачає контроль всієї сировини і готової продукції на всіх етапах виробництва, в той час як решта забезпечують періодичний і вибірково контроль.

HACCP (англ. Hazard Analysis Critical Control Point system, укр. система «Аналізу Ризиків та концепція Критичної Контрольної Точки») - система, що передбачає систематичну ідентифікацію, оцінку і контроль чинників, що впливають на безпечність харчових продуктів [2]. З використанням цієї системи забезпечується безпека продукції на кожній ланці ланцюга від початкового виробництва до кінцевого споживання («від ферми до столу») [3].

Ефективне запровадження системи HACCP забезпечує максимальну вигоду не тільки самому підприємству. Воно надає низку переваг: підтверджує високий рівень свідомості та відповідальності виробника перед споживачем; забезпечує стабільний високий рівень безпечності продуктів, що викликає довіру і прихильність споживачів; дозволяє розширити свої позиції на внутрішньому ринку; сприяє виходу на міжнародні ринки; підвищує інвестиційну привабливість; покращує імідж підприємства [4].

Таку систему управління якістю та безпекою продукції вже впровадили на деяких своїх заводах компанія «Шостка/Бел Україна», а також ВАТ «Чернігівський молокозавод». Ця система надає їм конкурентні переваги, що підтверджуються популярністю та визнанням їх торгових марок, а також збутом їхньої продукції на ринках Росії, Франції, Німеччини, Нідерландів.

Впровадження системи якості й безпеки продукції залежить від стратегічних цілей і завдань, що ставить перед собою підприємство. Проте, зважаючи на темпи глобалізаційних процесів в економіці, конкурентоспроможність стає критично важливим фактором для розвитку підприємства та задоволення потреб споживачів.

Примітки:

1. Молочна промисловість України – на шляху від занепаду до інтеграції в структуру світового ринку: [науково-виробниче видання/гол.ред. Коваленко Т.]. – Молочна промисловість – 2006. – №6. – С.6–8
2. Питання та відповіді про систему HACCP. Міжнародний інститут безпеки та якості продуктів харчування. – Режим доступу: <http://www.haccp.kiev.ua/pdf/HACCP%20Q%20and%20A%20for%20Associations.pdf>
3. Безпечні продукти харчування: (за матеріалами ЄК та ФР США) [Електронний ресурс] Вісник для малих та середніх підприємств – 2006. – №4. – С.15–17. – Режим доступу до журн.: http://www.bsc.lviv.ua/ebic/modules/Files/pub_dir/VISNYK_04.pdf
4. Понятовська О. Є. Система HACCP – це міф чи реальність сьогодення? Управління безпечністю харчовими продуктами – необхідність! / О.Є. Понятовська // Державне підприємство Миколаївдержстандартметрологія Режим доступу: <http://www.ncsms.com.ua/node/123>

Solomiya Andrushkiv

Ivan Franko National University of Lviv

QUALITY OF DAIRY PRODUCTS AS THE PRESENT TIME COMPETITIVE ADVANTAGE

Special features of dairy market development indicate that competitiveness of dairy entrepreneurs is highly depended on product quality. High product quality is ensured by compliance with food safety and quality standards. HACCP is the internationally accepted system. Adopted by a small number of Ukrainian entrepreneurs, this system proved to be beneficial. More Ukrainian dairy companies should implement it to improve competitive advantage.

Антон Арапет'ян

ЛНУ імені І.Франка, економічний факультет

ПОКАЗИНИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Можливість подолання економічної кризи визначається кожною окремою країною і залежить від рівня її конкурентоспроможності. Визначення показників рівня конкурентоспроможності економіки країни та їх використання забезпечує реалізацію стратегії розвитку країни, визначення ключових факторів успіху розвитку економіки та визначення наступних кроків у напрямку підвищення конкурентоспроможності економіки. Формування конкурентоспроможності економіки України та стану економіки в цілому може базуватися на використанні моделей і показників конкурентоспроможності. Саме тому сьогодні варто звернутися до світової практики оцінки конкурентоспроможності економік та проаналізувати які саме показники конкурентоспроможності варто використовувати для оцінки рівня розвитку економіки України.

До найбільш відомих центрів з вивчення конкурентоспроможності країн відносять: Інститут стратегії й конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), Міжнародний інститут менеджменту (Лозанна, Швейцарія), Всесвітній Економічний Форум (Давос, Швейцарія).

Всесвітній економічний форум у Давосі (ВЕФ) використовує у дослідженнях Індекс конкурентоспроможності економічного росту (ІКЕР). Індекс базується на трьох складових: макроекономічне середовище, якість суспільних інститутів, використання нових технологій.

ВЕФ визначає 12 ключових факторів, котрі характеризують конкурентоспроможність економіки країни: державні установи та інституції, інфраструктурні показники, показники охорони здоров'я та середньої освіти, показники вищої освіти і професійної підготовки, ефективність ринку товарів та послуг, продуктивність ринку праці, рівень розвитку фінансових ринків, технологічну готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу та рівень інновацій.

Лозаннська методологія (IMD World Competitiveness Yearbook) не обмежується чинниками, пов'язаними з макроекономічною політикою, функціональним розвитком та станом бізнес-середовища, а оцінює також чинники сталості економічного зростання, екологічного впливу на економіку, побудови інфраструктури, необхідної для відтворення в

суспільстві головного чинника конкурентоспроможності - людського капіталу (мають на увазі охорону здоров'я, підготовку кадрів тощо). Лозанський інститут агрегує й аналізує понад 320 показників та експертних оцінок

Протягом останніх 10—15 років у конкурентоспроможності виник новий, «м'який» вимір: акцент роблять на переході глобальної економіки до нової якості — економіки знань. Така тенденція пов'язана з тим, що у сучасному світі лише 15% активного населення доторкаються в процесі виробництва до товару, інші 85% додають вартість у процесі творчості, менеджменту й передачі інформації. Передумовами цього стали технологічна та інформаційна революції останнього десятиліття які приводять до певного «переформатування» самої концепції конкурентоспроможності країни. «Тверда» інфраструктура (дороги, порти тощо) поступово відсувається в політичних акцентах розвинених країн на задній план. А на перші ролі виходять інфраструктура «м'яка» (генерування, збереження, дистрибуція й передача знань та інформації), а також інфраструктура соціальна чи сервісна (освіта, охорона здоров'я та навколишнього середовища), спрямована на розвиток основного чинника конкурентного успіху країни — людського. Однак, варто зауважити що цю тенденцію прослідковують у країнах з розвинутою економікою, де рівень інфраструктури відповідає високим потребам і вимогам держави. Проте країни, економіки яких розвиваються, потребуватимуть одночасно високих темпів розвитку показників як «твердої», так і інфраструктурної статистики.

Упродовж останніх трьох років Всесвітній Економічний Форум публікує результати дослідження конкурентоспроможності економіки України. У своєму аналізі економіки і пропозиціях щодо її розвитку ВЕФ наголошує на важливості одночасного розвитку ключових «твердих» показників конкурентоспроможності та інфраструктурних показників. Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності економіки України відповідно до міжнародного досвіду необхідно:

- розробити критерії оцінки ефективності структурної політики підвищення конкурентоспроможності країни відповідно до 12 ключових факторів конкурентоспроможності, які визначає Всесвітній Економічний Форум;
- зосередитися на розвитку чотирьох ключових напрямків підсилення конкурентоспроможності економіки, відповідно до Лозанської методології: національна економічна ефективність, ефективності діяльності уряду й управління, ефективність розвитку бізнесу, ефективність розвитку інфраструктури;
- визначити стратегію розвитку конкурентоспроможності, яка буде відповідати стратегії розвитку економіки країни та буде оцінюватися відповідно до міжнародних стандартів оцінки конкурентоспроможності;
- на етапі розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності економіки України закласти основи для використання зовнішніх методик оцінок.

За умови дотримання вище наведених вимог до аналізу та розвитку конкурентоспроможності України, ми можемо очікувати, що коливання стану глобальної економіки, які вчені схильні називати кризою, будуть мати менший нищівний ефект на економіку. Так само забезпечення конкурентоспроможності кожної окремої країни дозволить підвищити стійкість до негативних економічних коливань та мінімізувати тривалість економічного спаду у той чи інший історичний період.

Arapetyan Anton

Ivan Franko National University of Lviv

ECONOMY COMPETITIVENESS INDEX ANALYSIS AND THEIR APPLICATION TO THE ECONOMY DEVELOPMENT

The international approach to the economy competitiveness index development is analyzed. To international models reviewed. The strategic approach to the Ukrainian economy competitiveness analysis is presented. Integration of the infrastructural index to the competitiveness analysis of the Ukrainian economy is proposed.

Ірина Ардель

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗОВНІШНІ ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ У БОРГОВІЙ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

На даний момент зовнішній державний борг є однією з найважливіших складових фінансової системи багатьох країн, інструментом макроекономічного регулювання та реалізації економічної стратегії кожної держави. Україна ж виступає нетто-боржником на зовнішньому кредитному ринку.

На сьогоднішній день ринок зовнішніх державних запозичень України характеризується загостренням проблеми обслуговування зовнішнього державного боргу. До переліку цих проблем варто віднести: нерациональність і збитковість використання зовнішніх позик, значні масштаби зовнішніх запозичень, а також короткі строки погашення позик. Для того, щоб труднощі із обслуговуванням зовнішнього державного боргу не підірвали основ майбутнього розвитку, надзвичайно важливо здійснити вибір адекватної стратегії управління державним боргом. На жаль, Кабінет Міністрів України та Міністерство фінансів України боргову стратегію не розробляють, мотивуючи це відсутністю потреби такого документа.

Однак, для України вкрай необхідною є розробка такої стратегії, в якій зовнішній державний борг розглядатиметься не з позиції боргового тягаря на національну економіку, а як інструмент забезпечення економічного зростання країни.

Враховуючи світовий досвід, варто зазначити, що боргова стратегія України має бути зорієнтована на утримання помірного розміру державного боргу, збалансування його структури, а також оптимізацію залучення позик та підвищення ефективності їх використання. Отже, розглянемо детальніше основні аспекти боргової стратегії України.

Суттєвою проблемою боргової політики України на протязі останніх років є надмірне використання урядом зовнішнього позичкового капіталу, що породжує загрози дестабілізації державних фінансів. Саме тому, майбутня стратегія має передбачати зменшення обсягів розміщення зовнішніх державних позик і досягнення оптимальної структури боргового портфеля держави. Аналізуючи стан зовнішнього державного боргу України, слід відмітити, що сума заборгованості постійно зростає в значній мірі за рахунок позик, що надаються міжнародними організаціями. Саме тому, взаємовідносини України з іноземними кредиторами та міжнародними організаціями мають відповідати критерію гармонійного поєднання процесів глобалізації з одночасним дотриманням національних відокремлених інтересів та стратегічних орієнтирів. Також, стосовно зовнішніх запозичень слід зазначити, що беручи кредити, Україна фінансує іноземні держави. Уряд запозичує кошти, щоб сплачувати їх за борговими зобов'язаннями, які зростають, а не розвивати економіку шляхом інвестування [3, с.20].

Надзвичайно актуальним сьогодні є питання про оптимальний розмір заборгованості. В Бюджетному кодексі зазначено, що державний борг України не може перевищувати 60% річного обсягу ВВП. Однак, при прийнятті Бюджетного кодексу

Україні чомусь не брався до уваги очевидний факт: величина державного боргу, що становить 60% від ВВП, є прийнятною для держав із розвинутими внутрішніми фінансовими ринками та високими кредитними рейтингами. Україна ж володіє порівняно незначними обсягами позикового капіталу всередині країни та має невисокий ранг кредитного рейтингу на зовнішньому ринку. Однак, фактично Бюджетним кодексом створюються можливості для подальшого істотного нарощування державної заборгованості попри те, що з погляду фінансових можливостей уряду обслуговувати позики максимально допустимою величиною боргу є сума на рівні 35% від ВВП.

Також, варто зазначити, що на даний момент Україна належить до тих держав, яким важко утримувати дефіцит бюджету в прийнятних межах, а тому вона буде змушена переглянути свою боргову стратегію. Величезні суми, які позичає Україна на покриття дефіцитів платіжного балансу і державного бюджету, насправді не працюють в економіці країни, а є тягарем для економіки і призводять до непомірного росту зовнішньої заборгованості [2, с. 207]. Саме тому, стратегічною метою державної боргової політики в ідеалі має слугувати залучення фінансових ресурсів для реалізації програм інноваційно-інвестиційного розвитку економіки.

При розробці боргової стратегії слід також визначити допустиму межу використання бюджетних надходжень для виплат відсотків по боргу, адже залежно від обсягу, ці видатки впливають на три важливі сфери макроекономіки: розподіл доходів, баланс поточних зовнішніх рахунків, а також міжнародну платоспроможність уряду, тобто на кредитний рейтинг країни [1, с. 83].

Узагальнивши, можна сказати, що існує два напрями боргової стратегії: повна відмова від нових зовнішніх державних позик або здійснення нових зовнішніх державних позик на інвестиційні цілі у безпечних розмірах. Для України, з огляду на сучасний стан економіки, більш прийнятним є другий напрямок.

Отже, у процесі формування боргової стратегії держави, потрібно забезпечити реалізацію таких заходів:

1. визначити оптимальне співвідношення між зовнішнім і внутрішнім боргом;
2. диверсифікувати валютну структуру та зменшити обсяги запозичень в доларах США;
3. забезпечити ефективне використання зовнішніх державних позик на інвестиційні цілі, а не на споживання;
4. удосконалити законодавче забезпечення формування зовнішньої заборгованості;
5. відмовитись від наявної практики прийняття разових рішень, не підпорядкованих єдиній політиці державних запозичень.

На закінчення слід ще сказати, що не варто переоцінювати роль зовнішніх державних позик у розв'язанні фундаментальних завдань економічного розвитку. Сподівання на розв'язання гострих внутрішніх проблем виключно за рахунок залучення іноземного капіталу є невиправданими.

Примітки:

1. Васишин Р. Методика аналізу державного боргу України // Вісник УАДУ, 2000, №1.
2. Макар О.П. Зовнішні запозичення в системі чинників економічної стабільності України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6.
3. Шаров О. Україна: вибір стратегії управління державним боргом // Світ фінансів, 1 (14), березень 2008 р.

Iryna Ardel

Ivan Franko National University of Lviv

THE EXTERNAL BORROWING IN THE DEBT STRATEGY OF UKRAINE

Necessary for Ukraine to develop a debt strategy. The main aspects of the debt strategy are considered and given recommendation for the improvement of process of management of Ukraine an external national debt.

Ярина Артимиш

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ BANKASSURANCE НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Розвиток світової економіки значною мірою відображається на ринках фінансових послуг. Із середини 80-х рр. XX ст. у Європі активізувався процес злиття й поглинання фінансових організацій, у який у середині 90-х включилася й Україна. Компанії стали створювати фінансові союзи й об'єднання, зокрема об'єднання банків і страхових компаній, що зумовило виникнення на ринках фінансових послуг такого явища, як консолідація банків і страхових компаній. Банки і страхові компанії, що входять до спільних груп банкострахування, вирішують проблеми з капіталізацією за рахунок перерозподілу коштів у групах [1].

Банківські послуги й послуги із страхування доповнюють себе в пропонованому єдиному продуктовому ряду. Банки і страхові компанії в умовах розвитку фінансового ринку акумулюють величезні кошти, які інвестуються за допомогою взаємних інвестиційних і пенсійних фондів. У цілому ці фінансові групи працюють згідно з концепцією «фінансового супермаркету», тобто клієнти одержують повний пакет високоякісних фінансових послуг в підрозділі однієї групи, який відповідає міжнародним стандартам і практиці створення інтегрованого простору для ділових операцій. У страховій компанії, у свою чергу, при реалізації концепції «фінансових супермаркетів» з'являється можливість використати базу даних про клієнтів банків, зменшити витрати на розповсюдження страхового продукту, розширити мережу розподілу фінансових послуг.

Співпраця банків та страхових компаній базується на одній з концепцій загальних фінансів – концепції «bancassurance».

Сутність банківського страхування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою поєднання страхових і банківських продуктів, а також спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу.

В літературі існує багато визначень «bancassurance», але їх об'єднує головне – це продаж страхових продуктів через банківські канали. Більш ширше значення цього терміну – набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно [2].

Аналіз наукових робіт із проблеми консолідації страхових компаній і банків дозволив розглянути форми взаємодії цих фінансових структур. Їх можна виділити три [3].

До першої форми відносять угоди про співпрацю комерційних банків і незалежних страхових компаній без створення юридичної особи. У цьому випадку інтереси комерційних банків – це забезпечення фінансової стійкості, безпеки і стабільності. Страхова компанія, у першу чергу, займається страхуванням кредитних ризиків. Інтерес комерційних банків –

це також внески на депозити страхової компанії в цьому банку. Інтереси страхової компанії – операції страхування з клієнтами банку, постійні надходження страхових премій, мінімізація витрат страхової структури. Така форма взаємодії охоплює достатньо велику кількість банків і страхових фірм.

Друга форма – утворення комерційного банку і страхової компанії одними й тими ж особами, які прагнуть до диверсифікації капіталу з метою отримання доходів у суміжних сферах ринку фінансових послуг. Питання безпеки й стійкості при такій формі співпраці не стоять на першому місці.

До третьої форми співпраці можна віднести формування кептивних страхових компаній. У такому разі правління комерційного банку створює страхову структуру, володіє її контрольным пакетом акцій (у разі створення страхової компанії у формі акціонерного товариства).

При застосуванні продуктів bancassurance банк отримує певні переваги та вигоди, і зокрема:

- збільшення прибутку у вигляді комісійних винагород від продажу страхових продуктів;
- додаткове залучення до мережі банку платоспроможних клієнтів;
- можливість збільшити продуктивність праці персоналу за рахунок розширення спектру послуг;
- отримання додаткових доходів за рахунок агентської нагороди;
- лояльність клієнта, адже із збільшенням кількості продуктів, які клієнт купує у банку зменшується вірогідність його втрати банком.

Зрозуміло, що страхові компанії також отримають ряд привілеїв за рахунок доступу до нових клієнтів, розширення спектру послуг, впровадження нових продуктів, які раніше були неконкурентоспроможні через високу собівартість, а також економію витрат через збільшення масштабів бізнесу.

Відтак, зарубіжний досвід свідчить, що успішно досліджуючи клієнтську базу, покращуючи свою репутацію та продукти для середнього ринку, європейські банки збільшили обсяги своїх продаж до рівня, який дозволяє із впевненістю стверджувати, що bancassurance – високоприбутковий бізнес. На сьогодні до 1/3 прибутків європейські банки одержують від реалізації страхових продуктів.

Найбільш багатий прикладами успішних проектів bancassurance досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Для зарубіжних країн характерні дві моделі організації bancassurance. Перша – bancassurance, розраховане на масового споживача фінансових послуг, друга – індивідуальні програми bancassurance.

В Україні банківське страхування лише починає розвиватися. Слід зауважити, що впровадження bancassurance на українському ринку фінансових послуг можливе у таких варіантах. По-перше, канали розповсюдження однієї сторонни отримують доступ до клієнтської бази другої сторони – найпростіша форма, яка по суті не є спільним співробітництвом з мінімальними результатами і низьким рівнем доходності обох сторін. По-друге, банк підписує зі страховою компанією угоду, відповідно до якої він є її офіційним представником. У даному випадку обидва партнери можуть досягти позитивних результатів, а інвестиції банківських установ залишаться на достатньо низькому рівні.

Основною проблемою впровадження bancassurance є правове забезпечення або сукупність нормативно-правових актів органів законодавчої, виконавчої влади та центрального банку країни, які регламентують правила співпраці банків і страхових компаній, щодо банківського страхування. Причому відповідно до чинного законодавства України діяльність банків та страхових компаній регулюється різними законами. Українське законодавство не передбачає можливості злиття страхових компаній та банків. Отже, взаємодія банків та страхових компаній практично здійснюється через концепцію bancassurance.

Водночас слід звернути увагу на те, що потрібно відпрацювати механізм надання послуг і технології прийняття фінансових рішень. Це важливо і для працівників банку, які будуть продавати страховий продукт, і для клієнта, який хоче придбати поліс. Продукт повинен бути доступним, щоб не потрібно було багато часу для того, щоб зрозуміти його. Так, продукти bancassurance можна поділити на дві групи: прості продукти, які інтегруються в банківський продукт і складні, які продаються незалежно від банківського продукту спеціально підготовленими працівниками банку. Отже, банк повинен впровадити систему мотивації за продуктами bancassurance в свою внутрішньобанківську мотивацію.

Таким чином, при банківському страхуванні практично беруться за основу ті ж самі страхові продукти, які страховик самостійно впроваджує на ринку страхових послуг. Страхові послуги фактично виступають складовою фінансових послуг, що пропонуються через механізм взаємодії банків та страхових компаній.

З огляду на зазначене, впровадження банківського страхування потребує значного обсягу підготовчої роботи, але це досить перспективна програма, яка значно підвищить лояльність клієнтів. Адже банк буде пропонувати не просто кредит або розрахунковий рахунок, а цілий комплекс послуг.

Проте, крім зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, головним із яких є монополізація фінансової галузі. Наприклад, підприємство бере в банку в лізинг обладнання, при цьому банк зобов'язує його застрахувати лізингове майно й пропонує ряд страхових компаній, поліси яких він прийме. Із цими страховими компаніями він має договір про співпрацю, або вони входять в одну банківсько-страхову групу. Підприємство, яке бере у лізинг обладнання, не має права вибрати іншу страхову компанію, умови страхування якої можуть бути більш привабливими, а вартість послуг – нижчою, що обмежує права споживача фінансових послуг. Таким чином, відбувається прихована монополізація ринку фінансових послуг [2].

Для ефективної взаємодії банків в умовах розвитку страхових відносин необхідно створити систему державного регулювання функціонування й розвитку банківсько-страхових структур, визначити вимоги до функціонування таких структур згідно з нормами й стандартами Європейського Союзу [1].

Світові тенденції до подальшої інтеграції страхового і банківського капіталу, а також європейський досвід примушують Україну формувати законодавчо-нормативну базу із цих питань і розробляти економічну політику, яка б сприяла зрощенню, взаємопроникненню банківського й страхового сегментів фінансового ринку.

Примітки:

1. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 32–37.
2. Зубарев В. Банк і страхування: «за» і «проти» // Вісник НБУ. – 2004. – Листопад. – С. 32–38.
3. Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник НБУ. – 2004. – Лютий. – С. 15–17.

Yaryna Artymych
Ivan Franco Lviv National University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF BANCASSURANCE LAUNCHING INTO UKRAINIAN MARKET OF FINANCE.

The article focuses on the issue of bancassurance launching into Ukrainian market of finance and its prospects. The essence of the notion 'bancassurance' is revealed along with the analysis of foreign experience of banks and insurance companies integration. It is also grounded the necessity of implementation of this experience into the home market.

Тетяна Артишко
Львівський національний університет імені Івана Франка

КРИЗА НА РИНКУ СТРАХУВАННЯ

Видатні вітчизняні та західні вчені досліджуючи глобальні процеси світового господарства та зокрема страхового ринку наголошують на новій поведінці та мотивації різних його суб'єктів. Саме поведінка та мотивація окремих суб'єктів серед яких найбільш впливові держави, транснаціональні корпорації у прагненні до швидкого збагачення всіяко сприяли зростанню цін на світових ринках створюючи для цього відповідні економічні умови. На світовому та вітчизняному фінансових ринках інституціональних та індивідуальних інвесторів охопили спекулятивні настрої. Ейфорія від швидкого зростання капіталів затьмарила необхідність застосування виваженої стратегії з управління ризиками, наприклад з використанням хеджування. Подібна поведінка та мотивація суб'єктів фінансового ринку і призвела до світової фінансової кризи.

Україна після вступу 16 травня 2008 року у світову організацію торгівлі виявлялось мала чудові перспективи для подальшого розвитку та інтеграції до світового господарства. Курс гривні до долара в цей час залишався стабільним. Але вже у жовтні 2008 року політична криза, з якої скористалися валютні спекулянти, які перестали продавати готівковий долар, внаслідок чого курс стрімко зріс до 6-7 грн. за долар, а також важливу роль зіграв брак валютних коштів та дефіцит по зовнішнім державним та не державним зобов'язанням. Як наслідок, вкладники, що тримали депозити у гривні відчули себе обманутими, та почали масово достроково забирали строкові вклади. За два тижні було достроково знято коштів з депозитних рахунків на суму 17 млрд.грн. НБУ для запобігання зниження курсу гривні вдається до валютних інтервенцій та вводить мораторій на видачу нових кредитів, через що страхові компанії, які збирали більшість премій через банківський канал продажу, стрімко втрачають обсяг зборів страхових платежів. І це суттєво вплинуло на ситуацію на страховому ринку в цілому, який почав скорочуватись. Стабільне становище залишилось тільки у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління діяльності в умовах фінансової кризи.

У 2009 році на ринках фінансових послуг України, як і в інших секторах економіки, продовжувався спад ділової активності. Обсяги основних наданих послуг та портфелі договорів протягом року продовжували знижуватись. Разом з тим, до кінця року показник загальних активів фінансових установ набув тенденцій до скорочення темпів спаду та стабілізації. До основних чинників, які більшою мірою впливали на розвиток кризових явищ у небанківському фінансовому секторі, слід віднести мораторій на дострокову видачу банківських депозитів, запровадження якого, в свою чергу, мало наслідком ланцюгову реакцію у небанківському сегменті кредитних установ та „замороження” активів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та кредитних спілок, які були розміщені у комерційних банках. Частка валових страхових премій у відношенні до ВВП зменшилась на 0,3 в порівнянні з попереднім роком. За результатами 12 місяців 2009р. відмічались спад більшості показників страхової діяльності, у порівнянні до 12 місяців 2008 року динаміка показників свідчила про такі тенденції:

- на 2,1% зменшилась кількість укладених договорів;
- на 1,4% зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 20,8%;
- на 4,4% зменшились валові страхові виплати, відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат – на 6,2%;
- на 2% знизились обсяги вихідного перестрахування, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку зменшились на 3%, а на зовнішньому зросли на 6,4%;
- на 7% зменшився обсяг страхових резервів;
- на 0,1% зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів – на 0,9%. Кількість страхових компаній станом на 31.12.09 становила 450, у порівнянні з 31.12.08 зменшилась на 19 страхових компаній. У секторі «ризикового» страхування найбільше страхових платежів надійшло за видами страхування наземного транспорту (АВТОКАСКО), «Автоцивілки», майна, вогневих ризиків та фінансових ризиків. Розмір валових страхових виплат за 2009 рік становив 6 737,2 млн. грн. Найбільш збитковими видами страхування у 2009 році були медичне страхування (72,3%), страхування наземного транспорту (64%), страхування медичних витрат (45,3%). Окремо, слід відзначити високий рівень виплат (збитковості) зі страхування фінансових ризиків – 85%, спричинений використанням страховиками механізмів оптимізації оподаткування в умовах фінансової кризи. Станом на 31.12.09 обсяг загальних активів страховиків збільшилися на 0,1% (до 41 970,1 млн. грн.) у порівнянні з аналогічною датою 2008 року, а величина активів зменшилась на 0,9% (до 23 690,9 млн. грн.), відповідно.

Разом з тим, основною проблемою для страховиків залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів, у зв'язку з призначенням тимчасової адміністрації в банківських установах, у яких відкриті депозити страховиків, зростання ризику невиконання зобов'язань перестраховиками-резидентами. Під час фінансової кризи в Україні, ще більш загострилась конкуренція, знизились можливості щодо якісного відбору привабливих ризиків до власного страхового портфелю. Все це сприяло до створення незбалансованого портфелю страховика, виникненню можливих небезпек: від зниження платоспроможності, порушення фінансової стабільності, скорочення ринку страхових послуг, поширення демпінгу на страховому ринку унаслідок посилення загрози банкрутства, ймовірне банкрутство до 50 % страхових компаній. Основні симптоми світової фінансової кризи щодо вітчизняного ринку страхових послуг проявились у інвестиційному сегменті, коли страховики і перестраховики, як інституціональні інвестори втратили можливість надійно вкладати страхові резерви. Другим симптомом виявилась банківська криза, більшість банків використовувались страховиками, як окремий потужний канал надання страхових послуг. З обмеженнями на видачу нових кредитів, заставне майно, яке зазвичай страхувалося страховиком, як привабливий і вигідний об'єкт страхування було втрачено. Згодом, тісно пов'язаний з ринком страхування, перестраховальний ринок також зазнав стрімкого падіння. У вітчизняного страхового ринку були внутрішні причини, ризики які реалізувались, низкою протиріч, які не вирішилися, а

призвели до фінансової кризи. По-перше, це протиріччя між високими темпами зростання страхових премій і відносно низькою капіталізацією страховиків. По-друге, протиріччя між високими темпами зростання страхової премії та низькою рентабельністю страхових операцій, яка є наслідком неправильної методології при оцінці фінансових результатів діяльності страхових організацій. По-третє, протиріччя між високими темпами розвитку і не розвинутою системою продажів страхових послуг. По-четверте, протиріччя між високими темпами розвитку страхових організацій і відсутністю ефективних форм управління, яке в значній мірі породжено дефіцитом кваліфікованих фахівців, та відсутність пріоритетного інтересу з боку акціонерів страхової компанії до її результатів. Суб'єктивна причина настання фінансової кризи криється в неможливості чи в небажанні певних юридичних та фізичних осіб повертати борги, а також щоб запобігти знеціненню своїх активів, швидше їх продати. Серед об'єктивних причин, що призвели до фінансової кризи слід виділити, що винні не тільки люди, які сприяли її появі, а система, яка це дозволяла зробити, окремо слід відзначити, державне правове регулювання, як економічних, так і страхових відносин, яке виявилось недосконалим. Усунення наслідків економічної та фінансової криз вимагає негайних заходів тактичного характеру, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій, що спостерігаються на страховому ринку, недопущення зменшення інвестиційного потенціалу та платоспроможності страховиків та розгортання глибокої кризи страхового ринку. Основними з цих заходів є наступні:

- ☐ сприяння прийняттю нової редакції Закону України «Про страхування»;
- ☐ впровадження європейських принципів і стандартів регулювання страхової діяльності;
- ☐ забезпечення прозорості страхового ринку, шляхом забезпечення достовірної та регулярної фінансової звітності;
- ☐ боротьба за чистоту страхового ринку шляхом підняття стандартів та посилення відповідальності за їх невиконання;
- ☐ вдосконалення системи авто страхування;
- ☐ капіталізація сектора;
- ☐ впровадження соціально орієнтованих видів страхування: обов'язкового медичного страхування, добровільного медичного страхування, агрострахування;
- ☐ створити незалежний інститут експертизи договорів страхування і страхових випадків;
- ☐ розробити Страховий кодекс, який би вмістив у себе весь комплекс законодавчих актів у сфері страхування і визначав взаємовідносини між усіма учасниками страхового ринку;
- ☐ удосконалити податкове законодавство щодо страхування;

Примітки:

1. www.dfp.gov.ua, <http://www.klubok.net> ;
2. Гольцберг М.А. Хасанбек Л.М. «Мировой финансовый кризис и его влияние на отечественную экономику» // Журнал «Чистая прибыль» № 37 октябрь 2008г

Мар'яна Баландович

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В умовах світової економічної кризи перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. За несприятливих економічних умов виникає завдання правильного та оптимального розподілу ресурсів між поточною та інвестиційною діяльністю. Його можливо вирішити за умови, що на підприємстві діє продумана система управління витратами.

Проблеми обліку витрат ґрунтовно досліджені у працях відомих вітчизняних вчених та науковців, зокрема Ф. Ф. Бутинця, Й. Я. Даньківа, Я. Д. Крупки, З. В. Задорожного, К. А. Мамонова, Я. В. Лебедзевича, І. Ф. Азаренкова. Перед вітчизняними фахівцями постає проблема щодо доцільності запровадження та визначення межі адаптації рекомендацій закордонних вчених до економіко-правового середовища України.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [1]. Критичний аналіз сукупності методичних засад щодо класифікації витрат засвідчив, що впродовж останніх років склався класичний підхід до їх застосування. Однак організація і методика обліку потребує вдосконалення за окремими напрямками, зокрема: необхідність уточнення підходів щодо віднесення витрат до конкретної їх складової, уточнення і конкретизація методичних засад класифікації та обліку витрат звітного періоду, забезпечення витрат наступних періодів, витрат майбутніх періодів і зменшення доходу та власного капіталу.

Оскільки, елемент витрат - це сукупність економічно однорідних витрат, то вважаємо, що класифікацію витрат за економічними елементами доцільно здійснювати не лише в операційній діяльності, як це передбачено національними стандартами обліку, але й в інших видах діяльності (фінансовій, інвестиційній, надзвичайній). Таке твердження аргументується тим, що при здійсненні вищезазначених видів діяльності теж виникають економічно однорідні витрати (залишкова вартість вибулих необоротних активів, видатки за кредитами) [2].

Слід зауважити, що у класифікацію витрат будівельних підприємств, наведену в Методичних рекомендаціях з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, затверджених Наказом Держбуду України № 30 від 16 лютого 2004 року [6], з метою забезпечення їх відповідності національним і міжнародним стандартам бухгалтерського обліку доцільно внести такі зміни та доповнення:

- із класифікаційних ознак витрат виключити «наявність надзвичайних подій», оскільки надзвичайні витрати повинні бути складовою іншої ознаки – «види діяльності будівельної організації»;
- класифікацію витрат за видами діяльності доповнити такими складовими: витрати фінансової діяльності, витрати інвестиційної діяльності, надзвичайні витрати, оскільки вони є складовими як фінансової, так і внутрішньої звітності будівельних організацій;
- класифікацію витрат за місцем їх виникнення доповнити витратами обслуговуючих виробництв (відомчі бази відпочинку, санаторії, профілакторії, мед кабінети тощо);
- у поділ витрат за способами їх включення до собівартості будівельно-монтажних робіт внести зміни у термінологію: замінити «прямі витрати» і «загальновиробничі (непрямі) витрати» на «прямі витрати» та «непрямі витрати» (ототожнювати непрямі витрати із загальновиробничими не слід, оскільки останні - це лише частина непрямих витрат);

- витрати з експлуатації будівельних машин і механізмів слід відносити до непрямих витрат, а не до прямих (адже навіть протягом одного робочого дня така техніка може працювати на декількох об'єктах будівництва, у зв'язку з чим виникає необхідність в розподілі витрат на експлуатацію будівельних машин і механізмів між ними), якщо ж будівельні механізми протягом місяця виконують роботи на одному об'єкті, то витрати на їх утримання можна відносити до прямих.

Для вдосконалення обліку витрат малих будівельних та ремонтних організацій ефективним інструментом може стати конфігурація "1С: Підрядник будівництва" - спільна розробка компанії "1С" та фірми "Імпульс-ІВС". Вона призначена для ведення бухгалтерського обліку, функцій фінансового планування й аналізу на малих і середніх будівельних, ремонтних та інших організаціях, орієнтованих на виконання робіт і послуг. Використання конфігурації "1С: Підрядник будівництва" дозволяє погоджувати у часі план надходження коштів від замовників з планом платежів підрядникам та постачальникам матеріалів, а також з планом сплати податків [3].

Погоджуємося з думкою Й. Я. Даньківа, М. Р. Лучка, М. Я. Остап'юка, що витрати на спорудження і розбирання тимчасових (не титульних) споруд повинні відображатися будівельними організаціями відповідно в складі капітальних інвестицій (Дебет рахунка 15 "Капітальні інвестиції") та інших витрат (Дебет рахунка 97 "Інші витрати"), а не відноситися до їх поточних витрат (Дебет рахунка 23 "Виробництво", 91 "Загальновиробничі витрати"), як цього вимагають діючі нормативні документи (Методичні рекомендації № 30 і Правила № 174). У вказані нормативні акти необхідно внести зміни з метою їх узгодження із національними стандартами обліку і забезпечення співставлення планових та фактичних показників. Витрати на спорудження і розбирання тимчасових (титульних) споруд доцільно узагальнювати на субрахунок 233 "Некапітальні роботи". Вони повинні бути окремим об'єктом обліку з метою забезпечення належного контролю за використанням матеріальних і трудових ресурсів [4].

Я. Д. Крупка, З. В. Задорожній, та Р. О. Мельник зазначають, що облік прямих матеріальних витрат будівельних організацій доцільно здійснювати за трьома калькуляційними статтями: матеріали, будівельні конструкції, транспортно-заготівельні витрати. Погоджуємося з цією думкою, оскільки використання на практиці другої статті дасть змогу проводити аналіз збірності будівництва, а третьої - визначати відсоток транспортних витрат в структурі прямих матеріальних витрат з метою його оптимізації. Для ведення обліку за названими статтями пропонують відкрити два аналітичні рахунки - 2011 "Матеріали" і 2012 "Будівельні конструкції". Облік транспортно-заготівельних витрат доцільно вести на рахунок 29 "Транспортно-заготівельні витрати" в розрізі субрахунків за видами запасів [5].

Побудову та вдосконалення системи управління витратами будівельних організацій пропонуємо здійснювати наступним шляхом:

- виділення основних понять і процедур, системи управління витратами;
- виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві;
- формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей сфери та підприємства;
- побудови інформаційної системи;
- адаптації документообороту до обраної інформаційної системи;
- розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження.

Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах світової економічної кризи.

Примітки:

1. П(С)БО 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зі змінами і доповненнями.
2. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів // 2-ге вид. перероб. і доп. – Житомир: Рута, 2002. – 480 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: Підручник. - Житомир, 2004. - 350 с.
4. Даньків Й. Я., Лучко М. Р., Остап'юк М. Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки. - К.: Знання-Прес, 2003. – 206 с.
5. Крупка Я.Д., Задорожній З.В., Мельник Р.О. Облік в будівництві. – К.: Знання, 2008. – 631 с.
6. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, затверджені наказом Держбуду України від 16. 02. 2004 р. № 30.
7. Правила визначення вартості будівництва, затверджені наказом Держбуду України від 27. 08. 2000 р. № 174.

Maryana Balandovych

Ivan Franko National University of Lviv

In this article basic suggestions are considered in relation to the improvement of account of costs on the enterprises of building. Costs determine efficiency of work of enterprise, quality on unit of product at the stored internals are provided by the increase of competitiveness of enterprise in market conditions.

Інна Барилко

Вінницький національний аграрний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Створення на підприємствах дієвої системи оплати праці є вкрай необхідним завданням для нинішнього етапу розвитку економіки України. Збільшення вартості робочої сили, податкове навантаження на заробітну плату, заборгованість по заробітній платі – це далеко не повний перелік проблем оплати праці, з якими роботодавці та робітники стикаються дуже часто, тому удосконалення системи оплати праці є надзвичайно актуальним завданням. У ринково-конкурентній боротьбі виживуть ті підприємства, для яких удосконалення системи організації оплати праці буде не теоретичним завданням, а практичною справою, об'єктом номер один у повсякденних турботах.

Вдало обрана система організації оплати праці повинна вирішувати наступні двоєдині завдання: 1) забезпечити роботодавцю досягнення в процесі виробництва та реалізації робіт та послуг оптимального результату, який дозволив би йому після відшкодування витрат отримати прибуток та закріпити свої позиції на ринку; 2) забезпечити працівнику власну оплату праці та гідний життєвий рівень відповідно до кількості, якості, результатів його праці та вартості відповідних послуг робочої сили на ринку праці даного регіону [4].

Система оплати праці як об'єкт дослідження розглядалася у працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В. В. Адамчука, Б. М. Генкіна, О. А. Гришкової, А. В. Калини, А. М. Колота, та інших, проте аналіз основних досліджень і

публікацій з даної проблематики показав, що система оплати праці потребує постійного вдосконалення та адаптації відповідно до сучасних економічних вимог.

Удосконалення системи організації оплати праці підприємства в контексті створення ефективного мотиваційного механізму повинно базуватися на дотриманні конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній праці відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини і, перед усім, його права на працю. Статтею 6 міжнародного Пакту про економічні, соціальні і культурні права, встановлено права кожної людини на працю як можливість заробляти собі на життя працею, яку вона вільно вибирає і на яку вільно дає згоду. Статтею 7 визначено право кожної людини на слушні та упоряджені умови праці, що містять, зокрема, рівну винагороду за рівну працю, яка не може бути нижче встановленого державного мінімуму і повинна забезпечувати достатнє харчування, одяг, житло та давати можливість покращувати умови життя людини і її родини.

Безбатько О. наголошує, що високооплачувана праця, як правило, створює ефективний мотиваційний механізм, є більш ефективною і суттєво впливає на кінцеві результати діяльності підприємства. А дешева робоча сила зумовлює не тільки низький рівень продуктивності праці і відносно високі ціни, а й значною мірою визначає і низьку якість продукції, що негативно впливає на споживчий ринок країни. Така політика держави щодо заробітної плати дає змогу перевірити на практиці відому з часів Адама Сміта аксіому: низькою заробітною платою можна розорити найбагатшу державу [2]. Ефективна організація оплати праці неможлива без вивчення різноманіття факторів, що впливають на трудову поведінку працівників, без аналізу інформації про реальний вплив цих факторів та наслідки їх дії.

Організація оплати праці – це система, що утворюється з певної кількості складових та елементів. Основними складовими організації оплати праці є форми та системи оплати, нормування, тарифна система та система преміювання. Вчені-економісти по-різному трактують елементи організації оплати праці, зокрема її форми та системи. На мою думку, найбільш відповідають сучасному періоду розвитку такі форми заробітної плати, як почасова, відрядна та безтарифна.

Система оплати праці у сучасних умовах представляється у багатьох випадках як багатфакторна модель. Узагальнюючи досвід та різноманітні аспекти її функціонування, умовно заробітну плату працівника, як винагороду за працю, можна розділити на шість складових частин: загальна індивідуальна оплата праці; індивідуальна оплата праці, що встановлює мінімальну мережу; індивідуальна оплата праці, пов'язана з кваліфікацією виконаних робіт; індивідуальна оплата праці за роботу у невеликому колективі та досягнення трудових показників цього колективу; індивідуальна оплата праці за роботу підприємства в цілому; індивідуальна оплата праці за досягнення при виконанні особливо важливих завдань [2]. Таким чином, оплата праці у цілому по підприємству складається з суми індивідуальних оплат праці кожного працівника.

Система преміювання, як зазначає Н. Потривасва, виконує функції зацікавленості працівників у досягненні вищих результатів праці, є суттєвим мотиваційним механізмом на підприємстві. В залежності від методів мотивації премію можна розподілити за двома напрямками: створення преміальних систем, що забезпечують високу якість продукції при обов'язковому збільшенні кількісних показників у роботі; надання додаткових пільг, відповідно до потреб працівника. Це дозволить з одного боку, зацікавити працівників у ефективній праці, з іншого – дає можливість роботодавцю завжди прогнозувати фонд оплати праці. Системи преміювання повинні бути розроблені в залежності від цілей підприємства, що забезпечить ефективність їх застосування [3].

Важливим елементом організації праці є її нормування, яке дає можливість вдосконалювати організацію трудових та технологічних процесів на робочих місцях. Таким чином, нормування праці – це вид діяльності з управлінням виробництвом, задача якого – встановлення необхідних пропорцій між витратами та результатами праці, а також оптимальне співвідношення між чисельністю працівників різних кваліфікаційних груп і кількістю робочих місць. Це означає що, норми праці повинні відповідати найкращому використанню трудових ресурсів.

Винагорода за працю таким чином, об'єктивно пов'язана з досягнутим результатом. Втім, треба пам'ятати, що працівник, в залежності від його внутрішньої мотивації може показати різну швидкість виконання. Працівники, час яких вимірюється, можуть спеціально стримувати свою продуктивність, щоб отримати низькі норми, тобто, у результаті мати більш високу винагороду за працю. Тому при аналізі норм виробітку треба аналізувати відхилення та причини їх виникнення.

Праця, як ресурс підприємства впливає на усі результативні показники, що забезпечують ефективність діяльності, стійкість підприємства, його конкурентоспроможність. Удосконалення організації оплати праці підвищує її мотивацію, продуктивність та впливає на кінцеві результати роботи. Проте, проблема удосконалення полягає в тому, що зміни в оплаті праці повинні відбуватися на основі нормування праці. Якщо підприємство зацікавлене, щоб процес змін у оплаті праці був послідовним та прозорим, неможливо приймати рішення без попереднього проведення досліджень результатів праці працівників. Таким чином, складові системи організації оплати праці є важливим компонентом забезпечення ефективності використання робочої сили та роботи підприємства в цілому.

Примітки :

1. Міжнародний Пакт про економічні, соціальні та культурні права, прийняті генеральною Асамблеєю ООН на XXI сесії 1996 року.
2. Безбатько О. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. І. Безбатько, В. Манакіна // Довідник економіста. – 2007. - № 12. – С. 70-74.
3. Потривасва Н. В. Перспективи удосконалення обліку оплати праці в сучасних умовах господарювання / Н. В. Потривасва, М. Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – Том Т1, № 3. – С. 31-36.
4. Ткаченко Н. Узагальнення методичних підходів до організації обліку оплати праці / Н. Ткаченко // Україна: аспекти праці. – 2008. - № 6. – С. 23-26.

Inna Barylko

Vinnitsia National Agrarian University

THE IMPROVEMENT OF SYSTEM OF ORGANIZATION OF PAYMENT OF LABOUR

Creation on the enterprises of the effective system of payment of labour is extremely a necessary task for the present stage of development of economy of Ukraine. Increase of cost of labour, tax loading, on an ettlings, compensation accrued personnel is far not complete list of problems of payment labours with which employers and workers clash very often, that is why an improvement of the system of payment of labour is an extraordinarily aktualnim task.

Мар'яна Бас

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ

Світова фінансова криза 2008-2010 років призупинила темпи стрімкого зростання банківського сектору України і перекрила доступ українських банків до міжнародних кредитних ринків. У результаті, українські банки зіткнулися з підвищеним ризиком ліквідності та кредитним ризиком, оскільки стало складно рефінансувати зовнішній борг, що підлягав сплаті, в той час як обсяг негативно класифікованих кредитів (НKK) почав стрімко зростати. Таке поєднання зростаючих ризиків в банківському секторі викликало занепокоєння щодо можливої неплатоспроможності банків, що, в свою чергу, підірвало довіру громадськості до банківської системи та спричинило масовий відтік депозитів.

У результаті, з жовтня 2008 р. по квітень 2009 р. банківський сектор втратив майже 25% своїх депозитів, що ще більше ускладнило рефінансування зовнішнього короткострокового боргу та різко призупинило кредитну активність банків [1]. Кредитні портфелі банківських установ переповнилися сумнівними та безнадійними заборгованостями. Згідно з даними НБУ, частка сумнівних та безнадійних кредитів зросла з 2,5% на початку 2008 року до майже 9% наприкінці червня 2009 року. Включаючи обсяги субстандартних кредитів, частка НKK у 2008 році склала 14,5%, що значно вище, ніж в інших подібних країнах [2]. Окрім того, оскільки більше половини всіх наданих в економіку України кредитів деноміновані в іноземній валюті, як позичальники, так і комерційні банки стали надзвичайно вразливими до валютних ризиків.

Кризові явища спонукали усі банківські установи та головного регулятора – Національний банк України, до рішучих дій. У межах антикризового управління Центральний банк прийняв низку нормативних актів, що мали, як позитивний, так і негативний вплив. Так, до позитивів прийнятих документів варто віднести уповільнення різкого відпливу коштів з банківського сектору, визначення чітких умов отримання кредиту рефінансування, зниження ризиків за рахунок додаткових резервів. Встановлено умови для збиткових банків щодо зменшення їхніх витрат. Також низка нормативних актів регулює організацію валютного ринку. Зокрема, з метою зменшення спекуляцій з валютою було встановлено жорсткіші умови здійснення валютних операцій клієнтами банків та збільшення обсягів резервування банків за валютними операціями.

Прийняті нормативні акти містили і пункти суперечливого та навіть негативного характеру. Зокрема, посилення недовіри до банків з боку населення через встановлення заборони на дострокове зняття депозитів. Регламентація процесу рефінансування без контролю за цільовим використанням наданих кредитів сприяло зростанню спекуляцій банків на валютному ринку за рахунок цих коштів. З прийняттям кожного наступного нормативного документу умови здійснення валютних операцій ставали все жорсткішими, що підштовхувало банківські установи до пошуку способів обійти дані обмеження. Встановлення однакових умов діяльності для великих та малих банків також похитнуло їхні позиції.

Таким чином, Національний банк здійснював сукупність заходів відповідно до кожної конкретної ситуації, які в результаті не мали позитивного синергетичного ефекту та впливали лише на окремі сфери діяльності банків.

Найпопулярнішими заходами антикризового управління в середині кожного банку було скорочення витрат. У першу чергу банківські установи різко зменшили витрати на рекламні та піар-матеріали. Багато банків загальмували випуск корпоративних журналів і перестали публікувати іміджеві матеріали. Особливо перестали рекламувати кредитні продукти - в основному банки витрачали кошти тільки на просування депозитних продуктів. Найяскравіше така ситуація простежувалася у наступних банках: Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрексімбанк, ОТП Банк, Фінанси та кредит, Форум, Альфа-банк і Правекс-Банк.

Оптимізація витрат управлінням банків здійснювалася також з допомогою:

- скорочення співробітників та їх заробітних плат;
- зменшення витрат на персонал та адміністративних витрат;
- зміни організаційної структури і розподілу функціональних обов'язків;
- перепрофілювання та ротації персоналу.

В умовах недостатньої ліквідності банки припиняли кредитування та вживали активні заходи щодо повернення раніше виданих кредитів. Розуміючи складність економічної ситуації, банки більш активно застосовували реструктуризацію боргових зобов'язань. Більшість банківських установ звертали на фінансово підтримку або до держави, або до материнських іноземних банків.

Очевидно, що у рамках антикризового управління банками було вжито сукупність важливих заходів, проте не було прийнято спільного плану на державному рівні, який би визначав схему послідовних дій та дозволив оптимізувати діяльність усього банківського сектора загалом. На нашу думку, НБУ повинен нормативно визначити цілі антикризового управління, які б досягалися з допомогою вжиття заходів менеджерами окремих банків залежно від умов перебігу кризи у кожному з них. У даній ситуації антикризове управління повинно передбачати певну комбінацію заходів організаційного та фінансового менеджменту, які спрямовуватимуться на вихід з негативного періоду з найменшими витратами.

Зокрема, заходи організаційного менеджменту антикризового спрямування полягають у частковій або повній перебудові організаційної структури банків, перегляді засад організації систем контролю та безпеки банку. Важлива також зміна або вдосконалення процесу корпоративного, стратегічного та управління кадровим потенціалом.

У свою чергу, заходи фінансового менеджменту полягають в оцінці та, при потребі, перебудові механізму управління активними операціями, власним капіталом, зобов'язаннями, прибутковістю, ліквідністю, резервами, банківськими портфелями та ризиками, а також системи бюджетування і фінансового планування. Більш жорсткий моніторинг позичальників, подальша реструктуризація боргів благонадійних у минулому клієнтів і вдосконалене законодавство у поєднанні із оптимізацією витрат дозволить банкам, виходячи з кризи, стати на start-up майданчик подальшого розвитку з новими стратегіями.

Виходячи з дослідження заходів антикризового управління банками, здійснених в Україні, необхідно відзначити непослідовність та нецільовий характер вчинених дій. Лише від вибору комбінації заходів антикризового управління банківськими установами у конкретній ситуації та визначення його цілей залежатиме подальший успіх виходу з кризи.

Примітки:

1. Гультай Б.В. Управління кредитними ризиками в умовах поглиблення світової фінансової кризи// http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58376.doc.htm
2. Ніздельська І.А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи // Фінанси України. – 2009. – №8.
3. Банки економлять на рекламі// <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2008/10/03/139064> станом на 30.04.2010

Maryana Bas

Ivan Franko national university of L'viv

ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF BANK INSTITUTIONS IN UKRAINE

The measures of anti-crisis management of bank institutions in Ukraine during 2008-2010 years are considered in the article. The main recommendations for development of Ukrainian banks are determined in the job

Ірина Басюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ

Проблема дослідження можливостей виживання в умовах глобальної економічної кризи являється на сьогодні однією із самих актуальних для всіх господарюючих суб'єктів. З огляду на це, організації повинні адаптуватись до тих умов, що створюються факторами зовнішнього середовища, а внутрішні керовані фактори повинні визначати можливість антикризової діяльності та адаптації фірми.

Забезпечення антикризової діяльності на постійній основі дає змогу цілеспрямовано формувати ефективну підсистему управління підприємством в кризових ситуаціях. Усвідомлення необхідності формування, а також ролі, місця та варіантів побудови системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми - нагальна проблема, що потребує подальшого розгляду.

Вчені по-різному дивляться на проблему кризи й кризову ситуацію в цілому, тому їхні думки розрізняються. Наприклад, одні розглядають антикризове управління з погляду існуючих проблем фінансового характеру на рівні підприємства, із виникненням негативної ланцюгової реакції в інших підприємств. Інші розглядають проблеми, які пов'язані не тільки з кризою якогось окремого підприємства, але й із несприятливими фінансовими умовами в економіці країни в цілому.

Антикризове управління – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді або сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Передусім виділимо основні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління - це рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи.

Основними напрямками антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу. Із наведеного видно, що поняття антикризового управління дуже широке. Воно включає й глобальні проблеми сьогодення, і проблеми росту підприємства, і періодично виникаючі поточні проблеми, спричинені порушеннями стратегії і тактики тощо.

Для ефективної роботи на кожному етапі антикризового управління необхідно використовувати, впроваджувати певні антикризові заходи.

Антикризові заходи поділяються за видами діяльності підприємства на підгрупи операційних, інвестиційних та фінансових антикризових заходів.

Операційні антикризові заходи охоплюють два основних напрями зусиль:

- зростання операційних надходжень;
- скорочення поточних витрат;

Інвестиційні антикризові заходи можуть передбачати протилежні за напрямом дії:

- вкладання коштів у різні види майнових та немайнових цінностей;

- вивільнення коштів із раніше реалізованих проєктів, які визнані як, неефективні для усунення поточних ліквідних ускладнень.

Фінансові антикризові заходи передбачають формування раціональної структури капіталу, джерел та умов залучення власних та позикових ресурсів, а також оптимізацію напрямів використання отриманого прибутку.

Наведений перелік антикризових заходів не є остаточним, оскільки єдиного рецепту виживання та відродження не існує. Визначений інструментарій доцільно розглядати лише як систематизований перелік типових заходів. Успішне антикризове управління потребує використання різних методів [6].

Розглядаючи різні антикризові заходи, до яких удаються сьогодні сучасні підприємства, найпоширенішими та найактуальнішими можна назвати:

1. Скорочення витрат - дієвий інструмент, яким підприємство може скористатися для стабілізації фінансового становища. Очевидно, що для того, щоб підвищити рентабельність продажів і надалі збільшити приплив коштів, необхідно знизити витрати. У рамках цього використовується нормування всіх статей витрат і твердий контроль виконання встановлених нормативів. Такий підхід принесе відчутні результати, дозволяючи утримати витрати компанії на заданому рівні.

2. Горизонтальна й вертикальна інтеграція. Горизонтальна інтеграція передбачає пошук можливостей здійснення закупівель разом із іншим покупцем. Збільшення обсягів закупівлі дозволить отримати знижки. Вертикальна інтеграція передбачає більш тісну роботу з ключовими постачальниками сировини й матеріалів, а також проведення моніторингу цін на сировину, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативу більш дорогим матеріалам.

3. Аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів. Слід виділити, що вигідно робити самостійно і що дешевше закуповувати в інших виробників.

4. Жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат. Використання платного Інтернету в особистих цілях, телефонні дзвінки по міжміському зв'язку, використання оргтехніки - це ще не всі витрати, яких можна уникнути.

5. Перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління.

6. Оптимізація технологічних процесів.

7. Оптимізація оподаткування.

8. Жорсткість кадрової політики.

Але, все ж таки, основною умовою виходу підприємства з кризи є забезпечення позитивного чистого грошового потоку. На практиці можливості істотного збільшення об'єму власних фінансових ресурсів, в умовах кризового розвитку, обмежені. Тому основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення об'єму споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

Отже, успішна реалізація антикризових заходів буде можливою лише за умови використання комплексного підходу до визначення кризової ситуації на підприємстві, який передбачає використання спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, переборювання та ліквідації кризи та дасть змогу сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

Iryna Basyuk

Ivan Franko National University of L'viv

CRISIS MANAGEMENT: THE ESSENCE AND MAIN ANTI-CRISIS MEASURES

Theoretical aspects of crisis management are considered in modern economic conditions are the main definition of "crisis management" and measures necessary to overcome the crisis in the enterprise.

Свєген Бєген

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАТИСТИЧНИХ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ ПРОЦЕСУ ЗДІЙСНЕННЯ КОРУПЦІЙНИХ ДІЯНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В рамках дослідження стану корупційних діянь в Україні нами було сформовано базу даних (БД) корупційних діянь (методика створення та логічна схема БД описана у [3]) за 2007-2009 роки обсягом 566 записів, що ґрунтується на Єдиному державному реєстрі судових рішень [2]. У результаті опрацювання даної БД в цілому та окремих корупційних діянь зокрема було виявлено певні закономірності здійснення корупційних діянь. Окремі з них буде наведено нижче.

По-перше, впорядкувавши суми хабарів за зростанням, ідентифікували 5 категорій ("зон") хабарів та співставили їх із законодавчо закріпленими на сьогоднішній день у ст. 368 Кримінального Кодексу України [1] категоріями хабарів (див. рис.1, 2). Було виявлено, що грошові межі понять "великий" (3400-8500 грн) та "особливо великий" (понад 8500 грн) застаріли, бо сума 8500 грн на сьогодні не виправдано мала у порівнянні з реальними корупційними транзакціями. Людину, яка взяла 8600 грн хабара судять за тою ж статтею, що й людину, яка взяла 250 000 грн, хоча як видно на Рис.1, є багато випадків, коли сума хабара значно перевищує межу у 10000 грн. Тому потрібно розширити градацію хабарів, спираючись на об'єктивні дані судової системи.

По-друге, було визначено характер поведінки типового українського корупціонера-хабарника. Оскільки мова йде про поведінку кожного окремо взятого хабарника, то проілюструвати це твердження статистичними даними укр. важко. Тому, врахувавши ряд положень, виведених емпіричним шляхом, було побудовано так-звану криву "вигод та витрат" хабароодержувача (див. рис. 3). До умов, які зумовлюють ту чи іншу форму даної кривої та роз'яснюють її природу, належать наступні:

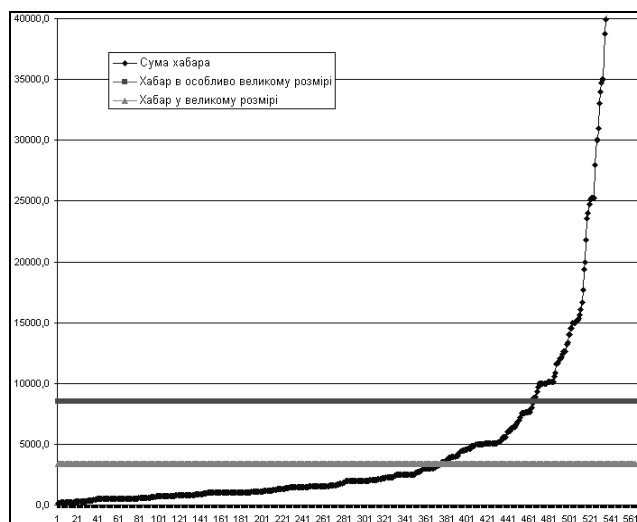


Рис. 1. Порівняння сум хабарів між собою (фрагмент)

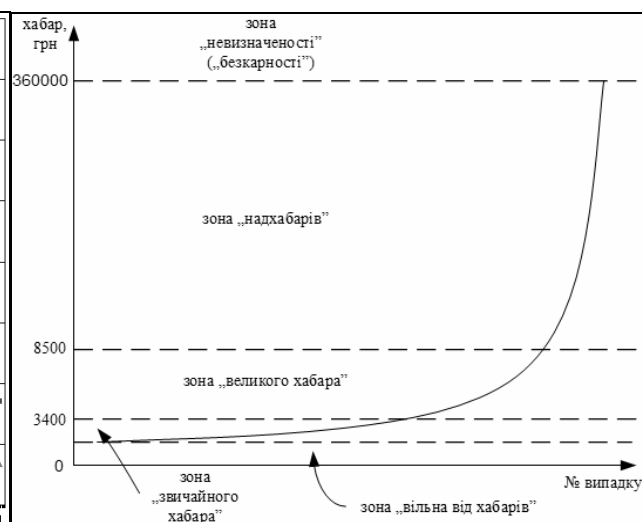


Рис. 2. Аналітичний поділ сум хабарів на групи

1. Вигоду хабарника до моменту виявлення його дій правоохоронними органами (точки на відрізку 0А, див. рис. 3) можна описати наступною простою рівністю:

$$\text{Вигода хабарника (В)} = \text{хабар (Х)} - \text{витрати на реалізацію (ВР)} - \text{"субхабарі" "потрібним" людям (СХ)} \quad (1)$$

2. Збиток хабарника (З) після виявлення його дій правоохоронними органами (точки на відрізку АС, див. рис. 3) становить суму недержаного хабара, грошового штрафу, грошового еквіваленту терміну ув'язнення та судових витрат. При цьому деякі з наведених компонент можуть бути рівні 0, а також

$$|З| \geq \max(\text{В}). \quad (2)$$

3. Досягнення абсолютної корисності від одержаного хабара є вкрай рідким явищем і трапляється за умов, що $B=X$, $BP=0$, $CX=0$, тобто хабароодержувач не здійснює жодних витрат на реалізацію дій, за здійснення яких одержав хабар.

4. Форма дуги пояснюється тим, що якщо $X \uparrow$, а $BP = \text{const}$, $CX = \text{const}$, то $B \uparrow$. При цьому дуга може набувати різних форм (може бути менше або більше випукла, може виродитись у пряму, бути ламаною лінією тощо), що залежить від частоти запропонованих сум хабарів та їх розмірів, але майже ніколи не перетинає штрих-пунктирну лінію бісектриси прямого кута, оскільки майже завжди присутні якісь витрати для реалізації корупційних дій. Форма графіка характеризує поведінку хабарника – якщо хабарник запропонував передати йому певну суму і нею ж обмежився, то графік буде прямою, а якщо ж він вимагав кілька усе більших хабарів (що характерно для хабарництва у земельній сфері), то графік буде ламаною лінією, і при великій частоті зміни сум хабарів перетвориться у дугу.

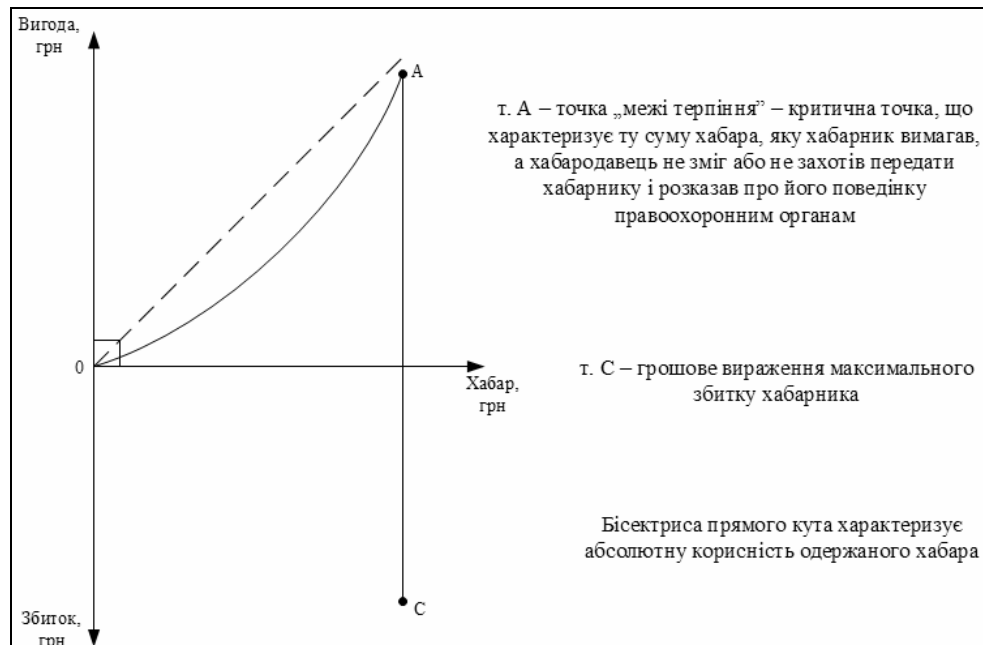


Рис. 3. Графік "вигод та витрат" хабарника

Отже, емпіричний статистичний аналіз БД корупційних діянь дав можливість виявити неадекватність чинних правових норм сучасним реаліям корупційних відносин, а також побудувати графік "вигод та витрат", за допомогою якого можна описати поведінку типового хабарника в економіці України.

Примітки:

1. Кримінальний Кодекс України від 05.04.2001 №2341-III // zakon1.rada.gov.ua
2. Єдиний державний реєстр судових рішень // www.reyestr.court.gov.ua
3. Твердохліб І.П., Беген Є.І. Формування досьє типових корупційних діянь в Україні на підставі нейромережових технологій // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 273-282.

Evhen Behen

Ivan Franko National University of L'viv

EMPIRICAL STUDIES OF THE IMPLEMENTATION OF STATISTICAL REGULARITIES OF CORRUPTION DEEDS IN ECONOMY OF UKRAINE

This empirical research is devoted to statistical regularities of the process of corruption deeds in economy of Ukraine. Division of bribes to the new "zones" was proposed and graph "benefits and spending" of bribery was built and grounded.

Ірина Бенцак

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Міжнародний Інститут внутрішніх аудиторів розглядає внутрішній аудит як діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності організації. Він допомагає підприємству досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований та послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, внутрішнього контролю та корпоративного управління [2]. Крім того, внутрішній аудит розглядається як інструмент зменшення інформаційної асиметрії, що сигналізує про виявлені недоліки у фінансово-господарській діяльності і нейтралізує агентські ризики та зменшує потенціал конфлікту інтересів на початковій стадії їх виникнення [3].

Слід відзначити, що діяльність внутрішнього аудиту не регламентується на законодавчому рівні. Проте, деякі документи певним чином зачіпають питання внутрішнього аудиту, зокрема, МСА1 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту». Він встановлює положення і надає рекомендації зовнішнім аудиторам при розгляді роботи внутрішнього аудиту, проте не регламентує процедури його здійснення.

У разі виявлення під час здійснення контролю невідповідностей (відхилень, помилок, шахрайства) внутрішнім аудитором надаються рекомендації щодо коригування діяльності або системи управління. У протилежному випадку функції внутрішнього аудитора зводяться до спостереження та поточного контролю за діяльністю підприємства. Внутрішніми

аудиторами визначаються зони ризиків та можливості уникнення майбутніх недоліків чи нестач, з їх допомогою ідентифікуються та усуваються слабкі місця у системах управління, виявляються принципи управління, які були порушені. Розглядаючи методологію аудиту, необхідно зазначити, що на даний час для зовнішнього аудиту характерний переважно метод вибіркової перевірки, а для внутрішнього – переважно метод суцільної перевірки [4].

Внутрішній аудитор за своїми функціональними обов'язками підпорядковується власнику. Роль внутрішнього аудиту зростає внаслідок конфіденційності інформації, одержаної в процесі перевірки. Для власників в особі Наглядової ради найважливішою є діяльність внутрішнього аудиту по наданню гарантій. З точки зору лінійного керівництва (керівників відділів, департаментів), найбільша цінність внутрішнього аудиту полягає в можливості отримання консультацій з приводу питань підвищення ефективності бізнес-процесів, за які лінійне керівництво несе відповідальність. Керівництво апарату управління зацікавлене в тому, щоб внутрішній аудит, по-перше, сприяв лінійному керівництву в виконанні його функцій, по-друге, – забезпечував контроль діяльності самого лінійного керівництва [4].

Внутрішній аудит стає привабливим для власників компанії, які безпосередньо не здійснюють підприємницької діяльності, а управління компанією передають професійним менеджерам. Дещо відмінними рисами характеризується зовнішній аудит, який має за мету надання повної та достовірної інформації зовнішнім користувачам. Зовнішній аудит ні за яких обставин не може виконувати будь-яких керівних функцій на підприємстві [2].

Внутрішній аудит – це складова частина організаційної структури підприємства. І тому, незалежно від рівня автономності і об'єктивності, він не може досягнути того самого рівня незалежності, що й зовнішній аудит, при висловленні незалежної думки щодо фінансової звітності підприємства. Навіть за умови нормального функціонування внутрішнього аудиту відповідальність зовнішнього аудитора не може бути зменшена. Зовнішній аудитор персонально відповідає за наданий аудиторський висновок.

Водночас, внутрішній аудит має багато спільного із зовнішнім аудитом, проте він не може повністю замінити останнього через цілий ряд факторів, основним з яких є фактор незалежності. Частково виконувати функції зовнішнього аудиту виконує внутрішній аудит. Це впливає із аналізу норм МСА 610. Як правило, зовнішній аудитор здійснює процедури оцінки і перевірки роботи внутрішнього аудиту з метою скорочення витрат часу на проведення аудиту. Тобто, якщо зовнішнього аудитора влаштовують контрольні процедури, що виконуються внутрішнім аудитором, він їх повторно не проводить, а лише здійснює їх оцінку і перевірку, про що обов'язково зазначає у свої робочих документах та підсумковій аудиторській документації [5].

Сьогодні практика внутрішнього аудиту в більшості українських компаній формується під впливом ряду негативних факторів, основними з яких є те, що:

1. внутрішній аудит найчастіше виконує функції внутрішнього контролю (порушується принцип об'єктивності при оцінці);
2. внутрішній аудит в основному підзвітний генеральному директору (фінансовому директору) підприємства, через що порушується принцип незалежності при оцінці;
3. недооціненою є важливість функцій внутрішнього аудиту;
4. в українських компаніях не розвинений інститут Аудиторських комітетів;
5. відсутня законодавча база для внутрішнього аудиту й контролю.

Отже, внутрішній аудит виступає однією із частин належного корпоративного управління. Крім того, він є позитивним сигналом для потенційних інвесторів та кредиторів і підвищує інвестиційну привабливість компанії, тим самим збільшуючи вартість компанії.

Примітки:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р. № 3125-XII: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
2. Протокол засідання Аудиторської палати України від 18.04.2003 р. №122 про затвердження Стандартів аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів як Національних стандартів аудиту.
3. Терещенко О.О. Антикризовий фінансовий менеджмент – вимога „нової економіки” // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 9-10. – С. 25 – 32.
4. Сонин А. Зачем компании нужно внутренний аудит?: Режим доступу: http://www.iie-ru.ru/inner_auditor/publication/member_articles/sonin2/
5. Відповідь журналістові видання «Інвестгазета» щодо внутрішнього аудиту в групі “System capital management”: Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/uk/publish/article/13027>

Iryna Bentsak

Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF INTERNAL AUDIT IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT

The description of internal audit and feature of its realization on the enterprise is examined. The expediency of creation of the internal audit system in the enterprises is indicated. The role of internal audit for each level managers is marked.

Юлія Береза

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ФАКТОР ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Найгострішою проблемою діючої економічної системи України є збільшення обсягів «тіньових» капіталів і доходів. Необхідність та актуальність дослідження даного питання зумовлені серйозним впливом тіньового сектору на всі соціально-економічні процеси суспільства, а отже потребують врахування при проведенні аналізу стану економіки та прийнятті управлінських рішень. Динаміка «тінізації» економіки свідчить, що у період соціально-економічних перетворень на її рівень впливає ціла низка чинників, серед яких чільне місце займає рівень податкового навантаження.

Питання податкового навантаження та його вплив на економічну активність і доходи платників були предметом спеціальних досліджень ще на початку минулого століття. Їм присвячено ряд монографій і статей таких вчених, як Е. Селігман, К. Брауер, П. Гензель, П. Мікеладзе, А. Соколов, К. Шмельов. Теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення та оцінки важкості податкового навантаження в Україні, причин та наслідків його нерівномірного розподілу між

суб'єктами господарювання, тенденцій та шляхів зміни закладені в роботах вітчизняних економістів, В. Андрущенко, В. Вишневський, І. Луніна, А. Соколовська, В. Федосов, Л. Шабліста та багато інших.

Рівень податкового навантаження в Україні оцінюється по-різному. Майже всі експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату в Україні, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектора економіки надто обтяжливе. Воно пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємство може працювати рентабельно, як правило, лише за умов приховування своїх доходів від оподаткування [1].

Податкове навантаження (тиск) реалізується на таких чотирьох рівнях [2]: – перший – податковий тиск безпосередньо податкових важелів;

– другий – податковий тиск усієї сукупності податків, зборів і платежів;

– третій – використання механізму пільг платниками, надання пільгових кредитів, дотацій. При цьому податковий тиск переміщується з одних платників податків на інших.

– четвертий – використання податкової техніки, при якій посилюється податковий тиск на платника податку. Наприклад, авансові платежі, які передбачають сплату податку платником до моменту отримання результатів його господарської діяльності.

Питання методики обчислення рівня податкового навантаження є доволі дискусійним. Воно неодноразово розглядалося у працях вітчизняних економістів і є підґрунтям для існування великої різноманітності поглядів щодо розрахунку податкового навантаження.

В окремих наукових працях вимірником податкового навантаження є самі податкові ставки, частка чистих податків у валовому внутрішньому продукті (що охоплює податки на продукти, виробництво та імпорт), рівень податків у розрахунку на одного зайнятого та на душу населення, частка податків у виторгу від реалізації продукції, обсяг чистих податків, відображених у національних рахунках, де, окрім податків на продукти, виробництво та імпорт, враховуються податки на дохід і майно, а також податки на заробітну плату.

З метою міжнародних порівнянь, для характеристики фактичного рівня податків у країні використовують так званий податковий коефіцієнт, який розраховується як відношення суми сплачених податків, включаючи обов'язкове відрахування на соціальне страхування, до валового внутрішнього продукту у ринкових цінах. Проте, необхідно зазначити, що такий спосіб обчислення податкового тягара не враховує витрат пов'язаних із справлянням податків, тобто витрат на формування податкового законодавства, утримання податкової служби, ведення особливого обліку платниками податків, укладання і подання ними податкової звітності тощо.

Аналіз рівня податкового навантаження в Україні за допомогою даного коефіцієнта вказує на те, що він є досить низьким. За цим критерієм Україна з рівнем податкового навантаження у 22,6% знаходиться в одній групі з такими країнами як США (26,4%), Японія (25,8), Португалія (33,9), Ірландія (28,4), Австралія (31,5), Туреччина (31,1), Узбекистан (24%) [3]. Насправді ж, такі дані, на нашу думку, не відповідають дійсності, оскільки рівень податкового навантаження у 22,6% є значно заниженим.

Останнє можна пояснити такими причинами. Перша – офіційний валовий внутрішній продукт в Україні – це приблизно лише половина реально одержаних у вітчизняній економіці господарських результатів. Це означає, з одного боку, приховуване недофінансування суспільних товарів і заниження відносного значення суспільного сектора господарства, а з іншого – наявність нерівномірного розподілу податкових зобов'язань між підприємствами і громадянами, які беруть участь у виробництві. Друга причина – неврахування при обчисленні податкового коефіцієнта сум витрат, пов'язаних із справлянням податків. Використовувати обчислення податкового коефіцієнта з врахуванням таких витрат важко, проте воно б допомогло реально виявити причини незадоволення суб'єктів господарювання та громадян, адже пригнічують не стільки самі по собі суми сплачуваних податків, скільки їх чисельність, заплутаність податкового законодавства, надмірні складності, пов'язані з веденням обліку і розрахунком податкових зобов'язань [3].

Реальний рівень податкового навантаження в Україні складає 70-80% величини отриманого доходу, без урахування податкового навантаження на заробітну плату та собівартість продукції. Таке оподаткування є значно вищим, ніж у розвинених країнах світу, та негативно впливає на економіку нашої країни, а, тому, проблема надмірного податкового навантаження залишається актуальною з початку здобуття незалежності.

В Україні вже понад десять років головним завданням реформування податкової системи є зниження податкового навантаження на економіку. Його виконання забезпечувалося як на основі зниження податкових ставок (переглянуто ставки ПДВ, податку на прибуток підприємств, податку із доходів фізичних осіб, нарахувань на фонд заробітної плати до соціальних фондів), так і на основі змін у механізмі обчислення і справляння податків, основними з яких були [2]: розширення кола витрат, що дозволяється відносити на валові (за рахунок витрат на формування банківськими і небанківськими фінансовими установами страхових резервів; підвищення нормативу витрат на гарантійний ремонт; коштів, добровільно перерахованих установам науки, культури, неприбутковим організаціям; 50% витрат на придбання пально-мастильних матеріалів для легкових автомобілів, збільшення суми витрат на поліпшення основних фондів, тощо); підвищення норм амортизації; надання права усім, а не лише новоствореним підприємствам, переносити збитки на наступні податкові періоди; звуження кола суб'єктів господарювання, що потребують обов'язкової реєстрації їх як платників ПДВ, унаслідок підвищення граничного значення оборотів із постачання товарів (послуг); зниження ставок податків на прибуток, перехід з прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб на пропорційну та багато інших заходів.

Проте, необхідно зазначити, що вищенаведені зміни не зменшили величини податкового тиску. Навпаки, з року в рік він збільшується, тим самим змушуючи суб'єктів господарювання приховувати свої доходи. Діюча система оподаткування в Україні "загнала у тінь" майже всю економіку, а обсяги тіньового сектору і масштаби ухилення від сплати податків набули загрозливого характеру. Окрім того, тіньовий сектор вітчизняної економіки, крім нелегальних, охоплює і легальні види діяльності, доходи від яких виводяться з-під оподаткування, а утворюються, наприклад, за рахунок оплати зайвих обсягів робіт, завищення вартості використаних матеріалів та їх кількості тощо.

Основною причиною надмірного податкового навантаження в Україні вважаємо його нерівномірність, що призводить до «тінізації економіки», порушення принципів рівності та справедливості в оподаткуванні, втрати фіскальної функції податку і надходжень до бюджету, а також гальмус розвитку інноваційної діяльності.

Нерівномірність податкового навантаження в Україні спричинена, перш за все, такими явищами як: переміщення податкового тягара і недосконалість механізму надання податкових пільг.

Податкове навантаження на фізичних осіб в Україні підтримується на рівні 38-42% при тому, що валовий внутрішній продукт на душу населення становить менше 1000 дол. США за рік. Необхідно зазначити, що у розвинутих країнах світу, в яких рівень доходу на душу населення становить понад 25 тис. дол. США, рівень податкового навантаження на фізичних осіб становить 40-50%, тоді як у країнах із низьким рівнем доходу на душу населення відповідний показник дорівнює 20-30%. Порівняння переконливо свідчить, що рівень податкового навантаження на фізичних осіб в Україні є не виправдано високим і потребує перегляду у напрямі зменшення шляхом зниження діючих на сьогодні податкових ставок.

Аналіз рівня податкового навантаження в Україні свідчить, що його скорочення є однією із передумов виходу з економічної кризи, підвищення ділової активності, детінізації економіки та активізації інвестиційно-інноваційної діяльності. Однак для вирішення цієї проблеми потрібна клопітка робота професіоналів щодо [3]: перекривання лазівок у податковому законодавстві, які дозволяють приховувати фактичні доходи від оподаткування; скасування необґрунтованості податкових пільг; приведення у відповідність податкового і бухгалтерського обліку та спрощення механізму розрахунку податкових зобов'язань; впорядкування складу податкової системи за рахунок скорочення дрібних платежів, надходження від яких ледве перевищують адміністративні витрати; досягнення виваженого балансу, упорядкування і усунення дублювання функцій численних контролюючих органів; надання системи фінансових санкцій стимулюючого, а не карального характеру. Зрозуміло, зробити це складно, але саме тут слід шукати головні шляхи вирішення податкових проблем.

Надмірне податкове навантаження в Україні негативно впливає на економіку країни, спричиняючи її значну «тінізацію». Податковий тягар розподілено між платниками податків дуже нерівномірно, хиби стягування податків в Україні є українськими, а це має негативні наслідки ділової активності ринкових агентів і формує атмосферу недовіри громадян до фінансових інституцій.

Таким чином, зниження податкового навантаження вважаємо необхідною умовою виходу України з економічної кризи, що приведе до формування цілої низки позитивних зрушень в економічній і податковій сферах. Поступове зниження податкового навантаження на платників податків сприятиме збільшенню заощаджень домогосподарств, підвищенню платоспроможного попиту населення, а, отже, розвитку виробництва та збільшенню реальних доходів громадян і, як наслідок, – зростання податкової бази.

Примітки:

1. Шарікова О.В. Податкове навантаження як фактор тінізації економіки // інтернет ресурс / режим доступу: www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23354.doc.htm;
2. Іванов Ю.Б., Ськов О.Л. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект. Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.
3. Амоша О., Вишневський В. До питання про оцінку рівня податків в Україні // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 11 – 19.

Julija Bereza

Ivan Franko National University of Lviv

TAX LOADING AS FACTOR OF SHADOWING ECONOMY

In the article essence and levels of the tax loading, his influence is exposed on a domestic economy, the level of the tax loading is appraised in Ukraine, given the ways of decline of tax load with the purpose of activation of investment-innovative activity.

Анастасія Березна

Львівський національний університет ім. І. Франка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ СФЕРІ

Сучасний стан і розвиток фармацевтичного ринку України робить його доволі привабливим для інвестицій. Перш за все, на території нашої держави існує достатньо велика кількість компаній, що здійснюють виробництво ліків, а також на ринку присутні загальнонаціональні і місцеві оператори ринку, що володіють мережами оптових складів і аптек. Тому в умовах зростання конкуренції особливого значення набувають підходи до управління і планування фізичного розподілу цих специфічних товарів, щоб мати можливість швидко реагувати на потреби населення.

Без ефективного і цілеспрямованого управління товарними потоками неможливо забезпечити успішне просування товарів на ринок для будь-якої галузі. Однак аналіз фармацевтичного ринку дав можливість зробити висновок, що тут існує ряд особливостей, які спричиняють потребу у використанні особливих інструментів розподільчої логістики.

Як відомо, розподільча логістика – це сукупність управлінських дій над такими операціями, як транспортування, складування та іншими матеріальними і нематеріальними процесами. Всі ці дії здійснюються в період доведення готової продукції до споживача згідно з інтересами і вимогами останнього, а також передачі, зберігання й обробки відповідної інформації. У процесі фізичного розподілу необхідно враховувати вимоги до транспортування, зберігання товару, ліцензійні умови тощо. Чим специфічніший товар, тим складніший процес його дистрибуції і це повинна враховувати збутова логістика на підприємстві. А особливості зберігання, транспортування і збуту медикаментів такі, що розподільча логістика тут вимагає ретельного планування.

Перш за все, у фармацевтичній галузі об'єктами логістичного дослідження є: відбір необхідних медикаментів, постачальників, процес складування, упаковки, транспортування і постачання лікарських засобів споживачам, а також аптеки, як кінцевий посередник між виробником і споживачем.

Вивчаючи особливості медикаментів як товару і наявність жорсткого державного регулювання у сфері їх виробництва і продажу, ми визначили основні специфічні риси розподільчої логістики у цій сфері. Серед них такі:

- обов'язкова наявність ліцензії не лише на виробництво медикаментів, але і на їх продаж;
- сертифікація усіх медичних препаратів, необхідність надання сертифікатів роздрібним торговцям (надалі – аптекам);
- наявність обмеженого терміну придатності препаратів;
- потреба у спеціальних умовах зберігання і транспортування;
- складність визначення попиту для окремих категорій ліків;
- наявність сезонності коливання попиту для препаратів, пов'язаних із простудними захворюваннями.

Згідно вітчизняного законодавства, виробництво і торгівля медичними препаратами підлягає ліцензуванню. При чому ліцензія необхідна і торговельним посередникам у даній сфері. Однак більш серйозним регулятивним моментом є сертифікація ліків. При експедиції медичних препаратів виробники і торговці мусять надавати наступним рівням

посередників сертифікати на товари, які підтверджують їх схвалення МОЗ України і безпечність для споживачів/пацієнтів. Тому постає необхідність у збільшенні чисельності персоналу, залученого у розподіл і, як наслідок, оптимізація цієї чисельності як завдання розподільчої логістики.

Усі медичні препарати мають обмежений термін придатності. При цьому окремих виробників чи торгових посередників у своєму асортименті має широкий перелік ліків. Серед них зустрічаються як медикаменти із відносно тривалим терміном зберігання (до 2-3 років), так і ті, термін зберігання яких вимірюється одним-двома місяцями, а інколи і днями. У зв'язку із цією особливістю виникають труднощі у плануванні обсягів поставок, орієнтиром є не лише попит.

Для безпосереднього розподілу тих чи інших медикаментів, при транспортуванні потрібно виконувати ряд необхідних заходів. До них відносяться такі, як: безпека перевезення продукції, її цілісність, температурні умови та вологість повітря для окремих категорій ліків.

Зазвичай, при перевезенні медичного товару, використовується заздалегідь підготовлений транспорт, від самого дрібного, такого як машини, фури, вагони потягів, і до гелікоптерів та літаків. Але в незалежності від розміру, кожен з цих видів транспорту повинен бути оснащеним тим чи іншим видом «захисту» для товару, оскільки всі медикаменти повинні зберігатися в певних температурних діапазонах (для кожного виду ліків, ці температури є різними), вологості та світлового доступу. Тому ефективна розподільча логістика повинна передбачати окрім обробки транспортного засобу утеплювачами таким як пінопласт, що зменшують вплив низьких температур на медикаменти зимою, ще й оснащувати машини холодильниками, і додатково морозильними камерами, оскільки є ліки, які навпаки, вимагають низьких температур зберігання. Враховуючи, що продукція, яка повинна зберігатися в мінусовій температурі, перевозиться не завжди і не у великих кількостях, морозильні камери повинні бути мобільними і легкими у монтажі/демонтажі в транспортному засобі. Також машини потрібно оснащувати кондиціонерами, які б підтримували певний рівень вологості в транспортному засобі. У окремих випадках, коли медикаменти транспортуються у легкових автомобілях, актуальним стає захищеність вантажу від сонячного світла.

Також, потрібно забезпечити машину певними стелажми, чи полицями, тому що недопускається тиск на коробки з медикаментами, що може призвести до деформації упаковки і відповідно до їх втрати придатності. Важливим в безпеці фармацевтичних продуктів при їх перевезенні є і фіксатори коробок, якими на даний час засоби транспортування забезпечені рідко.

Можливий варіант і додаткової упаковки таких товарів, як ампули, та інші медикаменти в скляній тарі. Для цього використовуються різноманітні повітряні подушки, пінопластові прошарки, сипучі амортизатори.

У доповнення до вищезазначених заходів із забезпечення перевезення фармацевтичного товару, потрібно звернути увагу на термін самого транспортування і черговість партій, які поступають у продаж. Навіть у тому випадку, якщо термін придатності окремих ліків 0,5-2 роки, споживачі, купуючи їх, звертають увагу на дату виробництва. До того ж, оптимізація перевезень шляхом скорочення часу доставки дасть можливість мінімізувати страхові запаси на складах і аптеках. Тому при доставці ліків необхідно врахувати всі можливі затримки, щоб не перетримати медикаменти в дорозі.

Інколи, при перевезенні психотропних, наркотичних, отруйних, вибухонебезпечних чи легкозаймистих лікарських засобів, необхідний супроводжуючий персонал, з відповідним санітарним паспортом. Відповідно до цього, потрібна додаткова документація, що підтверджує стан якості, і придатності даних медикаментів, і дозвіл їх перевезення.

Передовим у транспортуванні медикаментів могло б стати оброблення машин, якими перевозять даний товар, такими матеріалами, які б захищали товар від можливого загорання у випадку виникнення пожежі. Однак доцільність таких заходів потребує проведення калькуляцій вартості їх проведення і ризиків загорання.

І ще одним нововведенням, яке б дало фірмі, що здійснює розподіл у фармацевтичній сфері, явні конкурентні переваги, могло б бути забезпечення транспортного засобу таким собі «плаваючим» дном. Адже велика кількість лікарських засобів (наприклад кровозамінники), не може перебувати в постійному струшуванні, тому що це негативно впливає на сам продукт, та й відбувається певна деформація як упаковок так і продукту (у випадку оббивання насипаних вітамінів в пластикових контейнерах).

Однією із проблем розподільчої логістики у фармацевтичній сфері є проблеми прогнозування обсягів збуту на тривалий термін. Відносно прогнозованим є попит на ліки, пов'язані із загальною групою захворювань, таких як простудні захворювання, харчові отруєння, дитячі інфекції тощо та ліків, які використовуються для профілактики захворювань. Однак навіть сюди вносять корективи не прогнозовані епідемії. Що стосується препаратів для лікування інших хвороб, підприємство може орієнтуватися лише на офіційну статистику і попередні обсяги продажу. При чому їх збут залежить не лише від наявності захворювань, але й від рекомендацій лікуючого лікаря щодо використання того чи іншого препарату.

Загалом, можна зробити висновок, що враховуючи роль і місце логістики в фармацевтичному підприємстві, для реалізації мети управління матеріальним, трудовим, фінансовим та інформаційним потоками, проблеми її швидкого і широкого впровадження в теорію і практику української фармації є невідкладними і актуальними. Охарактеризовані проблеми і особливості потребують пошуку шляхів для їх ефективного вирішення.

Berezna Anastasiia

Lviv National University of Ivan Franko

FEATURES OF DISTRIBUTIVE LOGISTIC MANAGEMENT IN PHARMACEUTICAL INDUSTRY

In theses the features of distributive logistic of pharmaceutical enterprises are identified. The basic problems which need subsequent decision are characterized.

Роман Бернацький

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ВИХОДУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З КРИЗИ

Світова економічна криза, передумови якої зауважили деякі економісти ще чотири роки тому, призвела до погіршення показників національного господарства України. Великою мірою це пов'язують із високим ступенем інтеграції національної економіки у світову. Майже 40% виробленої продукції експортується, а третина всього банківського сектору належить іноземцям.

З огляду на ризики скорочення експортоорієнтованого виробництва внаслідок падіння світового попиту та ускладнення платежів за експортними операціями, необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на розширення внутрішнього

попиту на групу експортних товарів і, тим самим, посилення ролі внутрішнього виробництва. Для цього достатньо буде започаткувати нові інфраструктурні та житлові будівельні проекти, що фінансуються з бюджету. Уряд повинен не допустити обвалу цін на зерно нового врожаю через закупівлі Аграрним фондом, аби сільгоспвиробники отримали достатні ресурси для проведення всього комплексу посівних робіт. Це безпосередньо й опосередковано підтримує розвиток металургійної галузі, виробництва коксу, добувної промисловості, хімічної, нафтопереробки, харчової, а також торгівлі та транспорту.

Аби запобігти банківській кризі, НБУ доцільно ухвалити низку рішень, які встановлюють принципи рефінансування комерційних банків з проблемами короткострокової ліквідності під час прояву ознак фінансової кризи. Для запобігання валютній кризі необхідно виробити комплекс заходів, які не дозволять валютним спекулянтам розхитувати курс.

З огляду на обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів в умовах погіршення доступу до зовнішніх кредитів підприємці мають зробити нелегкий вибір: або зупинити виробництво і втратити ринки, тримаючи високі ціни в розрахунок на тимчасові труднощі, або знизити ціни, тим самим відновивши попит на свою продукцію і зберігши споживача. Другий шлях — це шлях тих виробників, які дбають про майбутнє, розширюючи виробництво й заробляючи на «обороті», а перший — шлях спекулянтів, що отримують у короткостроковому періоді надприбутки і згортають виробництво.

Діяльність кожного суб'єкта господарювання здійснюється в умовах невизначеності та ризику і залежить від впливу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Зміни у зовнішньому середовищі носять непередбачуваний або недостатньо прогнозований характер. Така ситуація змушує підприємства ухвалювати рішення, які могли б зменшити негативний вплив на результати діяльності підприємства чинників зовнішнього середовища, у тому числі й світової економічної кризи.

Світова криза ліквідності призвела до стрімкого подорожчання в Україні позикових засобів. Внаслідок цього підприємствам стало не вигідно залучати інвестиції шляхом випуску облігацій. Становище підприємств торгівлі погіршується падінням продажів. В умовах кризи вони змушені сповільнювати темпи розвитку і більше уваги звернути на підвищення прибутковості бізнесу. З метою економії торговельної мережі скорочують персонал, витрати на рекламу, закривають збиткові магазини і оптимізують процес постачання. Підприємці також ведуть переговори з орендодавцями про зниження орендних ставок. Крім цього, компанії ведуть переговори з постачальниками продукції про збільшення кредиту[1].

У цій ситуації уряд може взяти на себе зобов'язання провести консультації щодо підписання меморандумів з інвесторами, представниками великого бізнесу про зниження цін на товари та послуги.

Лише спільна робота уряду та Нацбанку, підтримана Верховною Радою, а також безпосередньо бізнесом, дозволить подолати світову фінансову кризу в українській економіці з якнайменшими негативними наслідками.

Щоправда залишаються ділянки, які не зазнали впливу світової фінансової кризи, натомість ці ділянки можуть суттєво пом'якшити вплив кризи на економіку України за умови їх розвитку та вдосконалення.

Україна має значний потенціал з розробки та продажу програмного забезпечення й може діяти за прикладом Ірландії, котра залучила мільярдні інвестиції комп'ютерних компаній США під свої розробки. Для такого прориву потрібно поєднати зусилля держави та вітчизняних комп'ютерних компаній. Давно вже на часі розглянути можливості власного шляху розвитку програмного забезпечення, аби позбавитися залежності від монополістів на цьому ринку і скласти їм конкуренцію.

На думку фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, найпозитивніший вплив на економічне зростання України справить поглиблення торговельних зв'язків із країнами ЄС. У майбутньому при укладенні нового базового договору між Україною та Європейським Союзом, нашу делегацію слід зобов'язати уникати формування рамок двосторонніх домовленостей, зокрема, пов'язаних із обмеженнями «європейської політики сусідства», « нової європейської політики сусідства » чи « країни—кандидата на вступ до ЄС ». Регулювання торговельної політики повинне базуватися не на засадах односторонньої політики Євросоюзу, а згідно з досвідом відносин Україна — ЄС, результатами спільної діяльності, а також з огляду на перспективи подальшого поглиблення співпраці в торговельній сфері.

Держава має разом із національними виробниками гармонізувати галузеві стандарти, норми та правила, що дозволить зберегти кошти при адаптації до вимог ЄС найважливіших стандартів, зокрема стандартів на основні товарні групи експорту (на противагу загальній гармонізації).

За даними фахівців Національного інституту проблем міжнародної безпеки, за обсягом експорту озброєння Україна посідає шосте місце у світі. Підприємства оборонно-промислового комплексу (ОПК) мають розробки, кращі ніж іноземні аналоги. Це дає змогу нашій країні утримувати позиції на світовому ринку озброєнь. Чималий потенціал і фундаментальний науковий розвиток ОПК можна використати як чинник технологічного прориву та важіль державної антикризової політики.

Також високим є потенціал усіх видів транспортування (наземного, водного і трубопровідного). За прогнозами, до 2010 року транзитний товаропотік через територію України до країн Європи зросте до 158 млрд. дол. США на рік (майже половина сьогоденного вітчизняного ВВП)[2]. Проте без радикального оновлення технологій транспортного обслуговування клієнтів домогтися швидкого й ефективного розвитку транспортного комплексу неможливо.

Примітки:

1. Данилишин Б. Світова фінансова криза — тест для України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dt.ua/1000/1550/64350/>
2. Захарін С. Світова криза: тест на зрілість української економіки [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/1193/>

Roman Bernats'kyi

Ivan Franko national university of Lviv

CRISES IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Authorities across the vertical should work as a coordinated mechanism, making all efforts to improve people's lives, economic recovery and financial welfare state. In this work the impact of the global economic crisis on economic sectors of Ukraine, described a priority fields and generalized situation.

Надія Бешкарева

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми

Зростання обсягів неповернених житлових кредитів ненадійними позичальниками стало причиною іпотечної, а відтак і фінансової кризи у США і у всьому світі. Внаслідок цього провідні банки Європи та інших континентів, які робили ставку на довгострокові кредити, в тому числі іпотечні, залишилися без обігових коштів. В Україні відбулося знецінення національної валюти більш, ніж на 70 %, у той час як іпотечні кредити надавались переважно в іноземній валюті, тому це призвело до значного подорожчання кредитів. Тоді ж відбувся обвал вартості нерухомості, внаслідок чого багато громадян опинилися у ситуації, коли придбане ними майно впало в ціні настільки, що ледь могло перекрити половину розміру кредитного боргу. Зараз ринок іпотеки є неконтрольованим, що заважає не лише його розвитку, але й детальному вивченню та аналізу.

Аналіз та напрями дослідження

Запровадження системи іпотечного кредитування є одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки України. Сприятливі умови, що сформувалися для його розвитку, зумовлені зміцненням банківської системи [1].

Перевагами іпотечного кредитування для банків є зниження ризику неповернення кредиту. Забезпечення кредиту у вигляді прав банку на будь-яке заставлене нерухоме майно виступає як додаткова гарантія повного та своєчасного повернення кредиту, зменшує ризик при неплатоспроможності, банкрутстві, ліквідації позичальника або відсутності бажання сплатити борг. Загалом банківська практика показує, що іпотечне кредитування – один із найбільш надійних видів кредитування, що є привабливим і для банків-заставоутримувачів, і для позичальників (як джерело додаткових грошових коштів з низькими банківськими процентами), причому ризик втрати предмета застави незначний [2].

Незважаючи на необхідність та актуальність іпотечного кредитування в Україні досить відчутними є проблеми на ринку іпотеки, адже українські банки бояться долі світових банківських гігантів. Існує недовіра населення до банківських установ, та й самі банки не ризикують видавати довгострокові кредити. Хоча зараз достатньо і фізичних осіб, яким кошти потрібні для задоволення особистих цілей, і підприємців, які щойно започаткували власну справу і хочуть впровадити її в життя. На даний час більшість банків призупинили видачу іпотечних кредитів або ж встановили жорсткі вимоги до їх отримання. Лише більше 10 банків з понад 200 існуючих в Україні все ще видають такі кредити. У пошуках надійного кредитора слід у першу чергу звернути увагу на банки із значною часткою іноземного капіталу (наприклад, Universal Bank, Credit Europe Bank) і на давно перевірені українськими споживачами банки – у Львові це такі, як БМ Банк, «ПУМБ», Індекс-банк, Райффайзен Банк Аваль, Ощадбанк та Банк «Львів».

Частки банків-лідерів на українському ринку іпотеки становлять: Укрсиббанк (18,66 %), Укрсоцбанк (12,46 %), ОТП Банк (12,17 %), Райффайзен Банк Аваль (8,96 %) і Надра Банк (7,32 %). Тобто на ці банки припадає 59,57 % обсягів іпотечних кредитів [3].

Досить складним і проблематичним є сам процес отримання іпотечного кредиту в Україні. Зараз, на жаль, ставки за кредитами дуже високі, адже банки прагнуть до постійного збільшення власних обігових коштів для підтримки ліквідності. Також необхідною умовою є значна частка першого внеску (не менше 50 %). До того ж дохід особи, яка має намір отримати цей кредит, повинен бути офіційно підтвердженим. У зв'язку з високим рівнем безробіття (внаслідок кризи) населення втратило основне джерело доходів і не має достатніх коштів не лише для сплати, а й для отримання іпотечного кредиту. Щомісячний платіж, включаючи сплату відсотків, не повинен перевищувати 50 % суми місячного доходу позичальника. А загальна сума кредиту – не більше трьох річних доходів позичальника.

Переваги при отриманні іпотечного кредиту в Україні надаються молодим сім'ям та самотнім молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла [4].

Незважаючи на такі труднощі, ринок іпотеки потрібно розвивати, адже завдяки іпотечному кредитуванню можна досягти значних позитивних зрушень в економіці. Кредитування під заставу рухомого майна стимулювало б розвиток агропромислового комплексу України, значно полегшило б складну для пересічних громадян проблему з придбанням житла. І взагалі сприяло б притоку коштів у національну економіку.

Висновки

У сучасних умовах потрібно докладно дослідити та проаналізувати проблеми іпотечного кредитування в Україні та визначити певні напрями їх подолання. Варто звернути увагу на досвід Угорщини, США, де саме іпотеці приділяється значна увага. Іпотечному ринку необхідна ефективна і продумана державна програма розвитку. Також, на нашу думку, іпотечний ринок має стати єдиним, тобто гривневим. Що стосується ролі держави, то вона мала б у першу чергу сприяти отриманню іпотечних кредитів на житло соціально незахищеним верствам населення.

Примітки:

1. Внукова Н.М., Бажанов О.Є. Іпотечний ринок: теорія і практика. – Х: ВД «Інжен», 2008
2. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: Інформаційно – аналітичні матеріали /Ред. к.е.н. Кіреєва О.І. – К: Центр наукових досліджень НБУ, 2004
3. УНІА <http://www.unia.com.ua>
4. Вісник НБУ 2009 <http://zakon.nau.ua>

Nadia Beshkareva

Ivan Franko National University of Lviv

THE MODERN CONSISTING OF THE MORTGAGE CREDITING IN UKRAINE

Introduction of mechanism of the mortgage crediting is one of priority directions of development of economy of Ukraine. Without regard to his necessity and actuality perceptible enough are problems at the market of mortgage, in fact the Ukrainian jars are afraid of fate of world bank giants. There is a mistrust of population to bank institutions, and jars do not risk to give out long-term credits. Difficult enough and problematic is a process of receipt of mortgage credit. In the process of research of this question it costs to take into account positive experience of other countries, in particular Hungary and USA. Also, in my opinion, the Ukrainian mortgage market must become onecurrency, that by a hryvnya. The market of mortgage needs to be developed, in fact due to the mortgage crediting it is possible to attain considerable positive changes in an economy.

Надія Бешкарева

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми

Медичне страхування з'явилося в Україні ще в 90-х рр. минулого століття. Наразі воно є добровільним, а відтак недостатньо поширеним, хоча необхідність у ньому назріла вже давно. Тому запровадження обов'язкового медичного страхування є кардинальним кроком, який може змінити ситуацію на краще. Досвід провідних держав світу засвідчує, що саме обов'язкове медичне страхування є тим засобом, за допомогою якого можна забезпечити реалізацію прав громадян на безперешкодне отримання якісної медичної допомоги.

Аналіз та напрями дослідження

Медичне страхування — це вид соціального страхування населення, що забезпечує оплату медичного обслуговування застрахованих страховими товариствами за рахунок спеціальних фондів обов'язкового та добровільного страхування [1].

Медичне страхування як галузь страхування на території України регулюється рядом нормативно-правових актів: ст.49 Конституції України, ст.184 ККУ, ст.25 VI розділу Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Незважаючи на те, що проблема медичного забезпечення громадян є однією з найгостріших в Україні, на сьогоднішній день немає законодавчого закріплення саме обов'язкового медичного страхування, яке допомогло б значно покращити ситуацію, що склалась.

Що ж стосується практичної, зокрема правотворчої діяльності, то потрібно зазначити, що останніми роками запропоновано декілька варіантів законопроектів стосовно обов'язкового медичного страхування. Вони відрізняються один від одного іноді досить кардинально. Одні пропонують залучати до процесу обов'язкового медичного страхування комерційні установи — страхові медичні організації, інші вважають, що ці повноваження доцільно делегувати державі. Але жоден із запропонованих законопроектів досі не був затверджений [2].

Можливо, саме прийняття відповідного закону могло б зробити позитивні зрушення. Адже Міністерство охорони здоров'я України та його територіальні управління (відділи) в областях та районах на сьогодні об'єктивно не справляються з поставленими завданнями.

Запровадження обов'язкового медичного страхування громадян надасть можливість не тільки залучити додаткове фінансування медичних закладів, але й більш чітко контролювати якість надання медичної допомоги [3].

На мою думку, обов'язкове медичне страхування викличе більшу довіру з боку населення, ніж добровільне, оскільки люди знатимуть, навіщо вони вкладають кошти, і матимуть гарантію, що їм справді допоможуть у разі настання страхової події.

Мало хто з громадян дійсно має можливість отримати безоплатну медичну допомогу, яку їм гарантує Конституція України. Пацієнти сплячуть за ліки, обстеження, діагностування, госпіталізацію, навіть за надання першої допомоги. Зазвичай ніхто не відмовляється платити, оскільки розуміють, що без грошей їм ніхто не допоможе, а в питанні здоров'я не можна зволікати та шукати іншого лікаря. Самі ж медичні працівники не завжди матеріально зацікавлені у наданні якісної медичної допомоги. І це зрозуміло, оскільки оплата праці медперсоналу не забезпечує навіть мінімального прожиткового рівня.

Щодо якісної медичної допомоги, то вона обходиться досить дорого для українських гаманців. Тому зрозуміло, що витрачати значну частину власного бюджету на медичне обслуговування може далеко не кожен. Стаття 49 Конституції України, відповідно до якої держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування, не виконується. І це вже біда для всієї України, яку мають вирішувати не лише фахівці в галузі медицини, але й економісти.

Ми як свідомі громадяни повинні подбати про те, щоб кожному українцю надавалась якісна і своєчасна медична допомога, щоб жоден не відчув себе у нашій країні зайвим, непотрібним, безпомічним. Це вже турбота всієї України — зробити наше життя кращим, у першу чергу покращуючи здоров'я. Коли людина здорова — їй хочеться жити, творити, кожного дня відкривати щось нове для себе і своєї батьківщини. Покращення стану здоров'я населення відповідно зменшить смертність, збільшить народжуваність, а відтак і підвищить потенціал країни у всіх сферах економіки і життя загалом. Адже здорова нація — запорука здоров'я держави в цілому.

Висновки

Державі необхідно подбати про те, щоб обов'язкове медичне страхування було доступним всім громадянам, незалежно від рівня їх доходів. Також потрібно залучати додаткові джерела фінансування. Адже державний бюджет не спроможний покрити всі необхідні витрати галузі охорони здоров'я і забезпечити належну оплату праці медичним працівникам.

Примітки:

1. Управління підприємницькою діяльністю в галузі охорони здоров'я: Кол. моногр./О.В.Баєва, М.М.Білинська, Л.І.Жаліло та ін./ За ред. О.В.Баєвої, І.М.Солоненка. — К: МАУП, 2007. — 376 с.
2. Шатковський Я. Обов'язкове медичне страхування в Україні: правові проблеми та перспективи їх вирішення
3. Проект Закону про обов'язкове медичне страхування № 5655 від 16.06.2004
http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=18400

Nadia Beshkareva

Ivan Franko National University of Lviv

A NECESSITY OF INTRODUCTION OF OBLIGATORY MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

Introduction of obligatory medical insurance is a cardinal step which can improve a situation with high-quality medical service of the Ukrainian citizens. Without regard to that this problem is one of peracute in Ukraine, for today there is not the legislative fixing exactly of obligatory medical insurance. Experience of leading powers of the world certifies that exactly obligatory medical insurance is that by what it is possible to provide realization of rights for citizens on the unimpeded receipt of high-quality medicare.

Надія Білецька

Львівський національний університет ім. Івана Франка

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Світова фінансова криза поставила перед економістами і урядовцями України багато запитань для вирішення. Всі вони стосуються мінімізації її наслідків для вітчизняної економіки, передусім шляхом запровадження невідкладних, нормативно-правових і економічних важелів насамперед в основних галузях. Варто зауважити, більшість заходів, здійснених урядом, в основному стосувались стабілізації грошового та валютного ринків. Проте, чи не найбільшою сучасною проблемою економіки є криза в реальному секторі, особливо в аграрному.

Аграрний сектор є однією з стратегічних складових економіки держави - тут формується до 20% ВВП. Він є ключовою галуззю, яка забезпечує продовольчу безпеку держави. Тому стабілізація в найкоротші терміни й розвиток саме аграрного сектору економіки країни стане одним з головних чинників вітчизняної економіки в умовах світової фінансової кризи та галуззю, що визначить її майбутнє на тривалу перспективу.

Відсутність чіткої стратегії виходу галузі з кризи посилилась низкою чинників, що сприяли погіршенню ситуації. Серед них: падіння цін на сільськогосподарську продукцію; зменшення державної підтримки сільськогосподарського виробництва; послаблення захисту вітчизняних аграріїв, пов'язане із вступом до СОТ та ін. Світова криза, накладаючись на незавершеність аграрних реформ та політичну нестабільність в державі, спричинила погіршення інвестиційної привабливості галузі. І хоча аграрний сектор є чи не єдиною галуззю, що продемонструвала навіть деякий ріст під час кризи, ми змушені визнати, що більшість сільськогосподарських виробників залишається зараз на межі банкрутства.

Особливо важливим за даних умов є активне державне втручання в процеси, що відбуваються зараз в аграрному секторі України. Сучасний вплив держави на сільське господарство України з одного боку є доволі значним, а з іншого – недостатньо ефективним. Аграрна економічна політика впродовж років трансформаційного періоду характеризувалась в основному переважанням тактичних, а не стратегічних цілей, а регулювальна діяльність держави не мала системного і послідовного характеру. Дане питання постає особливо гостро на фоні світової економічної кризи та вступу України до СОТ.

З метою пом'якшити вплив вищезазначених факторів на аграрний сектор України вважаємо за необхідне активне державне втручання шляхом проведення наступних заходів:

1) Збільшення бюджетного фінансування галузі;

Видатки Державного бюджету на розвиток АПК України становили у 2007-2009 роках 7005696,5, 908792,8 та 4308566,9 тис. грн. відповідно. Темп приросту цих видатків у 2009р. до 2008р. становив -52,5%.. І це з урахуванням того, що темпи виробництва валової продукції сільського господарства впродовж останніх років збільшується. Лише протягом останнього року двічі було припинено і невдовзі відновлено виплату дотацій виробникам молока. Збитки, понесені від першої призупинки, сягають 841 млн грн — такі цифри озвучують громадські аграрні об'єднання. Суттєвим недоліком дотаційного механізму є ігнорування особистих селянських господарств

2) Податкова підтримка галузі;

Мова йде про необхідність збереження пільгового пільгового та спрощеного режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств через фіксований сільськогосподарський податок і спеціальний порядок нарахування ПДВ.

3) Підвищення обсягів кредитування аграрного сектора;

Кредитна підтримка галузі повинна бути на рівні, який забезпечуватиме навіть у складних умовах фінансової кризи поживлення ділової активності в галузі та активізацію інвестиційних процесів. Головним, на що повинні бути направлені антикризові заходи уряду і Національного банку України, є стимулювання банківської системи до кредитування аграрних товаровиробників. Йдеться про сплату (часткову або повну) державою відсотків за кредитами аграрних підприємств. Без вирішення даного питання, без розробки правильного інструментарію, що забезпечить надходження коштів в підприємства, система криза буде тільки поглиблюватися, а в аграрному секторі України не з'являться ознаки стабілізації.

4) Підтримка вітчизняного експорту;

Про посилення уваги держави до проблем аграрного виробництва в сучасних умовах свідчить проведення 11 березня 2009 року парламентських слухань «Сучасний стан та перспективи розвитку сільського господарства і харчової промисловості України». За результатами слухань було визначено пріоритетні напрямки державної підтримки АПК, серед яких, зокрема, визначалось відпрацювання на державному рівні довгострокової програми розвитку експорту сільськогосподарської продукції та продовольства та приділення першочергової уваги розвитку тих галузей, що мають найвищу конкурентоспроможність на світовому ринку.

5) Цінова підтримка аграріїв;

Кризові процеси в українській економіці посилили і без того великий диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію. Ключова роль в усуненні цього диспаритету

повинен відіграти Аграрний Фонду України, основним завданням якого є регулювання цін на аграрному ринку шляхом здійснення фінансових або товарних інтервенцій. Варто зазначити, що існує позитивна динаміка підтримки державою діяльності Аграрного Фонду. Якщо у 2005 році обсяг коштів, виділених з Державного бюджету на забезпечення діяльності цієї установи становив лише 6000,0 тис. грн., то у 2006 р. – 20062,3 тис. грн., у 2007 р. – 18424,4 тис. грн. [1, 2, 3, 4]. У 2008 році обсяг цих асигнувань збільшився на 2,0 млрд. грн., що дало змогу сформувати запаси зерна в державних інтервенційних ресурсах.

Отже, проблема підвищення ефективності державного регулювання аграрного сектору та збільшення обсягів його бюджетного фінансування набуває все більшої актуальності. В період світової фінансової кризи, коли навіть найуспішніші галузі переживають занепад, а нові вимоги СОТ не дають відповіді на багато питань, організаційно-економічний механізм державного регулювання аграрної економіки повинен будуватись на основі принципів системності і комплексності при застосуванні відповідних інструментів і методів.

Примітки:

1. ЗУ "Про державний бюджет України на 2005 рік" від 23.12.2004 р. №2285 IV. –[Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
2. ЗУ "Про державний бюджет України на 2006 рік" від 20.12.2005 р. №3235- IV. . –[Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.

3. У "Про державний бюджет України на 2007 рік" від 19.12.2006 р. №489- IV. . –[Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. ЗУ "Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 28.12.2007 р. №107-VI. . –[Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
- 5) Кириченко І. Г., Дем'янчук В. В., Андрущенко Б. В. Деякі аспекти державної аграрної політики в умовах світової фінансової кризи / Кириченко І. Г., Дем'янчук В. В., Андрущенко Б. В. // Економіка АПК. – 2008. - №11. – С. 4-9.

Nadia Biletska

Ivan Franko Lviv National University

THE WAYS OF UKRAINIAN AGRARIAN SECTOR DEVELOPMENT IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS
The impact of the global financial crisis in the agrarian sector of Ukraine are analyzed in the article.
The author suggests the ways of improving the situation in agrarian sector.

Ольга Білоган

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ МОДЕЛІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ПОЯСНЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

З початку ХХст. у розвитку світової економіки досить важливе місце почали займати великі компанії, які проводять свою діяльність на території багатьох країн. Сьогодні їх називають транснаціональними корпораціями. Однак торгівля в межах таких монополітичних утворень не відбувається за законами класичних теорій торгівлі, які містять припущення про існування конкуренції на світовому ринку як товарів, так і факторів виробництва. Тому все більше економістів приходять до висновку, що класичні теорії вже не можуть пояснювати сучасну міжнародну торгівлю, оскільки або країни-партнери наділені факторами виробництва майже в однаковій кількості або торгівля здійснюється в рамках однієї і тієї ж галузі. Тому виникла нова група моделей міжнародної торгівлі, які не пов'язані з теорією порівняльних переваг чи співвідношенням факторів виробництва та передбачають наявність різного рівня монополізації ринків та неоптимальне використання факторів виробництва. До таких нових (альтернативних) теорій міжнародної торгівлі зокрема належить теорія внутрігалузевої торгівлі та міжнародна торгівля на основі ефекту масштабу, які тісно пов'язані одна з одною.

Для визначення рівня внутрігалузевої торгівлі використовують індекс Ллойда-Грубеля. Для обчислення індексу внутрігалузевої торгівлі скористаємося Гармонізованою класифікацією опису та кодування товарів (HS Code), яка є достатньо детальною та розгалуженою [1].

Таблиця 1

Індекс внутрігалузевої торгівлі для країн ЦСЄ [2]

Країна	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Чехія	0.76	0.82	0.81	0.82	0.84	0.83	0.83	0.84	0.87	0.87	0.87	0.86	0.85	0.86	0.84
Угорщина	0.75	0.79	0.79	0.85	0.86	0.87	0.86	0.87	0.85	0.86	0.87	0.85	0.84	0.87	
Польща	0.75	0.77	0.76	0.76	0.78	0.78	0.79	0.80	0.83	0.84	0.83	0.82	0.82	0.84	0.84
Словаччина	0.68	0.72	0.78	0.73	0.75	0.75	0.75	0.78	0.79	0.77	0.81	0.84	0.81	0.84	0.82
Україна			0.50	0.50	0.52	0.51	0.52	0.56	0.57	0.64	0.61	0.60	0.58	0.59	0.57

У таблиці 1. наведено динаміку зміни показника внутрігалузевої торгівлі для країн ЦСЄ розрахованого для економік країн загалом. Для Чехії, Угорщини, Польщі та Словаччини значення індексу з 1994р. залишались майже незмінними з незначною тенденцією до зростання. Для цих країн індекс Ллойда-Грубеля у 2008р. складав приблизно 0,84. Тобто структура експорту та імпорту цих країн є дуже схожою. Слід зазначити, що ці країни є членами Європейського союзу. Членство у цьому економічному інтеграційному утворенні сприяє зближенню виробничих структур країн та поглибленню внутрігалузевої спеціалізації.

Для України індекс внутрігалузевої торгівлі у 1996р становив 0,5, а у 2008р він зріс до 0,57. Таке значення індексу є достатньо низьким порівняно з іншими країнами ЦСЄ та свідчить про відсутність внутрігалузевої торгівлі в Україні. Тобто домінуючі товарні групи експорту значно відрізняються від товарних груп в імпорті. Зокрема експортується продукція чорної металургії та рослинництва, а імпортуються сировинні матеріали та продукція високотехнологічного машинобудування.

Ще однією альтернативною теорією торгівлі є теорія ефекту масштабу, яка виходить із загальновідомого положення політичної економії, згідно з яким зростання масштабу виробництва призводить до зниження собівартості одиниці товару, оскільки створює передумови для впровадження та поглиблення спеціалізації, відносно зменшує витрати на управління, створює передумови для скорочення витрат при поліпшенні якісних характеристик товару.

Для тестування теорії ефекту масштабу використаємо виробничу функцію Коба-Дугласа, яка має такий вигляд:

$$Q = L^{\alpha} \cdot K^{\beta},$$

де L та K - затрати праці та капіталу,

α та β - показники, що відображають технологію виробництва.

Якщо $\alpha + \beta > 1$, то у даній галузі присутній ефект масштабу і технологія виробництва є високоефективною, а якщо

$\alpha + \beta < 1$, то ефект масштабу відсутній.

Результати побудови панельної регресії для країн ЦСЄ свідчать про відсутність ефекту масштабу у експортованих галузях, до яких зокрема належить точне та транспортне машинобудування, металообробка та хімічна промисловість. Панельна регресія була побудована для п'яти країн ЦСЄ, зокрема Чехії, Польщі, Угорщини, Словаччини та України і має такий вигляд:

$$\ln Q = 0,19 \cdot \ln L + 0,60 \cdot \ln K$$

(3,73) (15,43)

Сума коефіцієнтів біля праці та капіталу є меншою 1 і становить 0,79, що свідчить про відсутність ефекту масштабу. Для побудованої панельної регресії R^2 становить близько 0,67, що свідчить про її значимість[2].

Тобто торгівля між країнами ЦСЕ базується переважно на подібності вподобань споживачів та диверсифікованості товарів, що виробляються, а не на масштабності виробництва. Аналіз статистичних даних Європейського Банку Реконструкції та Розвитку, які містять інформацію про існування на внутрішніх ринках компаній монополістів або підприємств, які займають значну частку ринку, свідчить про немонополізованість внутрішніх ринків країн ЦСЕ. Зокрема з опитаних майже 3 тис. підприємств лише близько 7% мають на ринку менше 3 конкурентів та виробляють більше 10% продукції у своїй галузі [3].

Однак процеси зближення виробничих структур в рамках ЄС відбуваються досить активно і це в майбутньому сприятиме поглибленню спеціалізації країн-членів співтовариства на виробництві товарів схожих номенклатурних груп у поєднанні зі зростанням обсягів такого виробництва та зменшенні затрат на одиницю продукції.

Проведений аналіз свідчить, що у структурі експорту країн Центрально-Східної Європи переважає продукція з високим ступенем обробки та великою доданою вартістю. Це зокрема продукція точного та транспортного машинобудування. Цікавим є той факт, що торгівля між країнами цього регіону здійснюється диверсифікованими товарами, які належать до одних і тих самих галузей, що дає підстави говорити про внутрігалузову торгівлю. Аналіз структури виробництва та дослідження його масштабності свідчать про наявність великої кількості фірм, які активно конкурують між собою та не мають змоги активно впливати на формування ціни на свою продукцію. Тобто основними напрямками розвитку виробництва є підвищення продуктивності та внутрігалузова спеціалізація підприємств.

Примітки:

1. Harmonized System Code – HS Code. – 2010 – [Cited 2010, 1 May]. – Available from: <http://hscode.org>
2. UN – United Nations Common Database (UNCDB). – 2010 – [Cited 2010, 24 April]. – Available from: <http://www.unstat.un>
3. Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS). – 2010 – [Cited 2010, 6 April]. – Available from: <http://www.ewbrd.com>

Olha Bilohan

Ivan Franko National University of Lviv

MODERN FOREIGN TRADE THEORIES AND THE EXPLANATION OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS IN CEE COUNTRIES

In the paper the intra-industry trade in CEE countries is analysed. The research of economies of scales trade theory for CEE countries is conducted. Conclusions of the economies of CEE countries are made.

Білоус С.В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

Економічна криза, яка охопила економіку багатьох країн світу, лягла важким тягарем і на нашу, вітчизняну економіку. В таких умовах постало питання про рятівну соломинку, яка повинна витягнути економіку з умов кризи, на наше глибоке переконання, нею повинна стати туристична галузь. Згідно даних Державної служби туризму і курортів України за 2008 р. нас відвідало 25449,1 тис. чол., кожен іноземний турист залишає в Україні в середньому 80-120 дол./день, стає зрозумілим, що це значний дохід для держави. Згідно з оцінками експертів, доходи від туризму в Україні можуть становити щонайменше — до 10 млрд. дол. в рік. Але для того, щоб ця цифра стала реальністю, тим самим суттєво збільшивши доходи до державного бюджету, необхідно вирішити ряд завдань, зокрема розробити ефективну стратегію розвитку галузі.

Проведені дослідження зумовлюють доцільність інноваційної моделі стратегічного розвитку туристичної галузі України. Головними структуроутворюючими блоками її є :

- туристичний інноваційний центр;
- центр з підвищення кваліфікації персоналу та підвищення якості освіти спеціалістів туристичного спрямування;
- інститут з розробки, вивчення та впровадження інновацій в туристичну галузь України;
- асоціація туристичних організацій, установ з впровадження інноваційної політики, інноваційна інфраструктура.

Основним завданням Інституту з розробки, вивчення та впровадження інновацій в туристичну галузь України має стати пошук, розробка та впровадження нововведень у туристичну галузь, зорієнтованих виключно на стійкий, збалансований та екологічно врівноважений розвиток туризму, розробку програми спеціалізованих туристичних виставок в Україні та ініціювання участі наших представників за кордоном.

Головне завдання Центру з підвищення кваліфікації персоналу та якості освіти спеціалістів туристичного спрямування полягає, на нашу думку, у формуванні трудових ресурсів, потенціалу туристичної зони, координації дій та зусиль закладів освіти, щодо підвищення професійного та науково-технічного рівня трудового потенціалу, постійного моніторингу його інноваційного розвитку, створення системи курсів щоквартального підвищення рівня кваліфікації працівників турфірм.

Завдання туристичного інноваційного центру полягає у координації роботи між Інститутом з розробки, вивчення та впровадження інновацій в туристичну галузь України і Центру з підвищення кваліфікації персоналу та підвищення якості освіти спеціалістів туристичного спрямування, а також інших структурних елементів системи.

У відповідності до представленої нами моделі основними завданнями туристичного інноваційного центру мають бути:

- освоєння всіх наявних туристичних ресурсів для формування конкурентноздатного туристичного продукту, розвитку туристичної інфраструктури;
- удосконалення методів і форм збалансованого, стійкого розвитку туризму;
- поліпшення забезпечення туристичної галузі засобами, необхідними для її подальшого розвитку;
- удосконалення матеріально-технічного забезпечення, розвитку матеріальної бази;
- розширення науково-дослідницької діяльності з питань удосконалення управління системою розвитку галузі.

Ми переконані, що маючи в країні потужний науково-дослідний підрозділ, економіка країни має велику перевагу у випередженні конкурентів тим самим створюючи міцні основи довгострокової конкурентоспроможності своїх позицій на міжнародній арені. Однією зі складових інноваційної політики розвитку туризму в Україні, повинне бути сучасне

інформаційне забезпечення галузі, яке є обов'язковою умовою її успішного розвитку та функціонування, а також всебічне використання можливостей мережі Інтернет. Це пояснюється тим, що організації у своїй діяльності зустрічаються з багатьма проблемами, розв'язати які неможливо без автоматизованих інформаційних технологій. За результатами проведених досліджень, перевагами мережі Інтернет користується близько 81,5 % суб'єктів туристичного бізнесу України.

Синтезуючи все вищенаведене, для ефективного розвитку туристичної галузі України ми пропонуємо наступне.

Сформувати розгалужену всеукраїнську мережу туристичних інформаційних центрів (ТІЦ), а також систему інформаційного забезпечення туризму за допомогою створення єдиної туристично-інформаційної мережі України, яка включатиме базу даних вітчизняних фірм, засобів розміщення туристів, маршрутів, турів, туристичних ресурсів, інвестиційних проектів реконструкції і будівництва об'єктів інфраструктури і т. п., а також здійснити її інтеграцію в систему AMADEUS та інші міжнародні системи.

На державному рівні створити систему податкового стимулювання тим компаніям, які в однорічний термін здійснять перехід на активне використання даної туристично-інформаційної мережі, використання програми діловодства Voyage Office Pro та запровадять ряд інших прогресивних інноваційних заходів в своїй компанії на основі провідного світового досвіду.

3. На державному рівні провести рекламну Інтернет компанію вітчизняного туристичного продукту та ресурсної бази, існуючих інвестиційних проектів, щоб на міжнародній арені закорінити позиції України як приймаючої сторони. Дана необхідність зумовлена можливістю проінформувати багатомільйонну цільову аудиторію про наявний туристичний потенціал України з мінімальними витратами фінансових ресурсів. Тенденція до зростання кількості користувачів спостерігається і в українському сегменті Інтернету.

4. Створити веб-сторінку з пропозицією тур продукту України на різних мовах, на якій відкрити рахунок в Інтернет-грошах і приймати оплату за послуги або їх бронювання через мережу Інтернет; встановити систему Інтернет-пейджингу ICQ, за допомогою якої по можливості надавати консультації відвідувачам веб-сторінки підприємства;

5. Використати переваги віртуального туризму. Розробити всеукраїнську програму та профінансувати її реалізацію по встановленні у найпривабливіших туристичних центрах України веб-камер за допомогою яких потенційні туристи зі всіх куточків землі матимуть можливість в режимі реального часу спостерігати за туристичними об'єктами.

Таким чином, ми прийшли до висновку: необхідно сконцентрувати увагу відповідних державних органів саме на розвитку туристичної галузі, яка має необхідні ресурси для свого розвитку але розвиток цієї галузі повинен бути здійснений на основі інноваційної політики. Адже без передових світових інноваційних розробок неможливо представити діяльність сучасної успішної туристичної фірми та галузі в цілому, інноваційні технології використовуються практично у всіх передових світових бізнесах-процесах всередині туристичної галузі, починаючи від пошуку і залучення клієнтів, закінчуючи формуванням конкурентоздатного турпродукту. У цьому плані Інтернет та ряд інших інноваційних засобів може стати "проривом" туристичної галузі України у міжнародний туристичний простір, ознайомлюючи світ з можливостями українського туристичного бізнесу, перевагами відпочинку на провідних курортах Закарпаття, Криму, гірських вершинах Карпат, степової зони та інших не менш привабливих туристичних зонах України, а наслідком цього прориву буде вихід економіки України з умов економічної кризи.

Bilous S. V.

The Ivan Franko National University of Lviv, faculty of economic, department of management

THE ORGANIZATIONALLY ECONOMIC PROVIDING OF PERFECTION OF FORMING OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF TOURIST BUSINESS IS ON INNOVATION PRINCIPLES

Possibility of exit is considered from an economic crisis by development of tourist industry of Ukraine. Обґрунтовано necessity of development of industry on the basis of innovative policy of the state, basic steps which in opinion of author are resulted, will provide effective development of tourist industry.

Ірина Блага

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Вітчизняна банківська система сьогодні перебуває в процесі інтеграції до світового фінансового простору через розширення присутності у ній іноземного капіталу. Світова економічна криза, яка охопила й Україну, підкреслила ефективність функціонування банків з іноземним капіталом та можливості їх подальшого перебування в Україні.

Зауважимо, що провідні закордонні гравці на ринку банківських послуг України не змінили стратегії діяльності та впевнено формують плани на довгострокову перспективу. Про це свідчать дані кількості банків з іноземним капіталом. Станом на 01.04.2010 р. в Україні діє 51 банк з іноземним капіталом, у тому числі зі 100 - відсотковим – 18 банків. Загальна кількість діючих банків – 175, а частка іноземного капіталу у їх статутному капіталі становить 34,2% [1]. Саме тому вивчення основних проблем, які стримують функціонування вітчизняних банківських установ в умовах входження іноземного капіталу, визначення заходів забезпечення стабілізації банківської системи, адекватних світовим глобалізаційним процесам, актуальне сьогодні.

Дослідженням даних процесів займалися провідні українські вчені: В. Д. Базилевич, І. В. Бурковський, В. М. Гейць, М. А. Козоріз, В. В. Корнєєв, В. І. Міщенко. Однак, багато аспектів цього складного питання ще досі не з'ясовано і не обґрунтовано.

Слід відзначити, що до 2006 року не спостерігалось інтенсивне входження іноземного капіталу в банківський сектор України. Так, станом на 01.01.2005 р. частка іноземного капіталу становила 9,6%, 01.01.2006р. – 19,5%, а з прийняттям 16.11.2006 р. Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність" значно розширились можливості проникнення на територію України філій та представництв іноземних банків [3]. З'явилася тенденція до зростання частки іноземного капіталу і на 01.01 2007 р. вона становила 27,6%, 01.01.2008 р. – 35%, 01.01.2009 р. – 36,7% [1]. Наведені статистичні дані свідчать про те, що в Україні немає суттєвих законодавчих бар'єрів щодо входження іноземного капіталу в банківську сферу, а це, безумовно, породжує низку проблем, зокрема:

1. Виникає загроза економічній безпеці країни внаслідок можливого неконтрольованого відпливу капіталу або здійснення значних обсягів спекулятивних операцій іноземними банками.

2. Може відбутися витіснення вітчизняних банків у менш привабливі сфери діяльності, тобто посилення конкуренції між національними та іноземними банками.

3. Існує ймовірність проникнення у вітчизняний фінансовий сектор банків, які не мають високих рейтингів надійності та обсягів капіталу через ускладнення нагляду за іноземними структурами.

Сьогодні неможливо протистояти процесам глобалізації у банківській сфері, які зумовлюють виникнення вищеперелічених проблем. Проте, можна і необхідно протидіяти впливу негативних факторів, притаманних цим процесам. Саме тому, потрібно:

1. Прийняти Закон України “Про діяльність іноземних банків та банків з іноземним капіталом в Україні”, у якому регламентувати діяльність іноземців у напрямках реалізації важливих для національної економіки завдань, пов’язаних із забезпеченням інвестиційних потреб її розвитку.

2. Визначити єдину державну позицію щодо залучення до вітчизняної банківської системи іноземних установ, механізм стимулювання їхньої інвестиційної активності та мінімізації ризиків діяльності.

3. Створити належний рівень підтримки вітчизняних банківських установ з метою впровадження ними конкурентоспроможних банківських продуктів [2, 18].

4. Забезпечити розширення механізмів гарантій діяльності банків, посилити виконання НБУ функції кредитора “останньої інстанції”, в першу чергу для українських системних банків.

5. Підвищити пруденційний нагляд за якістю капітальних ресурсів та оперативність реагування на ризики з метою забезпечення належного рівня надійності діяльності вітчизняних банків.

Таким чином, в Україні можна створити конкурентне середовище, в якому банківський капітал не залежно від походження (іноземне чи вітчизняне) буде ефективно функціонувати. Іноземний банківський капітал для України, без сумніву, необхідний передусім для забезпечення економічного зростання нашої країни, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ, задоволення вимог клієнтів банків на вищому рівні тощо. Сьогодні надзвичайно важливим є здійснення дієвого контролю його припливу в банківський сектор України та визначення оптимального співвідношення між іноземним та вітчизняним банківським капіталом.

Примітки:

1. Основні показники діяльності банків України на 01.04.2010 р. // www.bank.gov.ua.
2. Гесць В. М. Каталізатором фінансової кризи в Україні була світова криза, але значна частина передумов має внутрішнє походження // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – с. 16-18.
3. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про банки і банківську діяльність” від 16.11.2006 р. №358-V // www.rada.gov.ua.

Irina Blaga

Lviv national university by Ivan Franko

PROBLEMS OF FUNCTIONING FOREIGN CAPITAL IN UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Stabilities, transparency, compatibility of banking system of Ukraine are impossible without considering the factor of openness our country for the foreign capital. Discussion about reasonability presence its in the banking sector of Ukrainian economy has long been underway. That's why, it is important for National bank of Ukraine not only to define, but also to elaborate its own development strategy of national banking system taking into account the influence of foreign capital.

Tomasz Bleks, Marta Gronkiewicz

Uniwersytet Gdański

PSYCHOLOGICAL FACTORS OF RISK PERCEPTION AS A ACCELERATOR OF FINANCIAL CRISIS

With most economic decisions comes uncertainty and risk, especially when it comes to investment decisions. In business practice, in general, there is never a situation where the risk of a particular phenomenon can be accurately determined. Therefore decisions are taken on the basis of assessed risk.

The basic premise of economics is the rationality of market players. Rationality is understood as making decisions based on logic and mathematical rules. But “the economy is all the relationships that people relate with each other, acting individual, not drawn curves and utility functions” (Mises). Practice shows that Mises was right. Mathematical models are not sufficient tools to understand how people make economic decisions. Empirical studies show that most market players make their investment decisions based on qualitative criteria while ignoring the quantitative criteria and the conclusions which could provide a balance of probabilities. This applies to both professional economists and the “amateurs”.

This paper will discuss the psychological factors which have a significant impact on the perception of risk and hence to make economic decisions. The most important ones are: knowledge, confidence, sense of control, undertake voluntary risk, immediacy, reversibility, sense of anxiety, social observation, identification with the situation, the distribution of gains and losses, heuristics. Becoming aware of the existence of the factors influencing decision-making process makes it possible to assume that the perception of risk is much more complex and individualized than it is shown in the theory of probability. It will be shown how psychological factors have influence on the opinion about individual corporations and countries and how those opinions affect the share price and credit rating.

It will also discuss individual attitudes toward risk and willingness to risk, both from the mathematical and psychological perspective. All problems will show on the background of the financial crisis.

Bibliography:

1. Aronson E. Psychologia społeczna. Serce i umysł. Zysk i s-ka. Poznań 1997
2. Barberis N., Shleifer A., Vishny R., A model of investor sentiment, Journal of Financial Economics 49/1998
3. Czarny E., Mikroekonomia, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006
4. Drabik E., Teoria gier dla ekonomistów, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 1998
5. Lewicka M. Myślenie i rozumowanie, in Psychologia, pod red. Strelau J., Gdańskie wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007
6. Oleś P. K., Wprowadzenie do psychologii osobowości, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2008
7. Panek E., Ekonomia matematyczna, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2000
8. Sztompka P., Zaufanie, Znak, Kraków 2007

9. Zaleśkiewicz T., Percepcja działań ekonomicznych, in Psychologia ekonomiczna red. Tyszka T., Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004
10. Zaleśkiewicz T., Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka, In Psychologia ekonomiczna red. Tyszka T., Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004
11. www.standardandpoors.com
12. www.money.pl
13. www.fitchpolska.com.pl
14. www.gospodarka.gazeta.pl

Надія Близняк

Львівський національний університет імені І.Франка

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИТОРІВ У БАНКІВСЬКОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ

Одним з актуальних сьогодні питань є рівень доступу іноземного капіталу на банківський ринок України. Згідно Закону України "Про банки і банківську діяльність", учасниками банків в Україні можуть бути нерезиденти. Таким чином, близько 30% усіх банків країни є банками з іноземною участю, а частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків становить 34,2%. Хоча іноземні банки забезпечують своїм акціонерам вищий рівень добробуту у країні походження, все ж іноземні компанії вкладають свій капітал в українські банки. Зокрема, як свідчить статистика, в Україні працює 51 банк з іноземним капіталом, а третина з них має стовідсотковий іноземний капітал (табл.1) [1].

Таблиця 1. Динаміка кількості банків з іноземним капіталом в Україні протягом 01.01.2007 - 01.04.2010рр.

Показники	1.01.2007	1.01.2008	1.01.2009	1.01.2010	1.02.2010	1.03.2010	1.04.2010
Кількість діючих банків	170	175	184	182	180	178	175
з них: з іноземним капіталом	35	47	53	51	51	51	51
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	13	17	17	18	18	18	18
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	27,6	35,0	36,7	35,8	35,2	35,2	34,2

Як бачимо з таблиці 1, іноземні банки набувають дедалі більшого поширення у банківському бізнесі України. Головними опонентами лібералізації банківського сектору України є Асоціація українських банків та Український банківський союз, які бачать перестороги у входженні іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему. Однак представники НБУ та керівники банків бачать перспективи у приході більшої кількості нерезидентів. Спеціалісти НБУ вважають прийнятною з позицій фінансової безпеки для банківської системи та економіки України присутність іноземного капіталу на рівні 50 - 60% їх участі. Іноземні інвестиції в банківській системі беззаперечно важливі з точки зору надходжень додаткових фінансових ресурсів, нових банківських технологій, підтримки конкуренції між банками тощо. Загострення конкуренції на ринку банківських послуг дозволить здешевити кредитні ресурси для економіки, розширити спектр банківських послуг, стимулювати розвиток довгострокових запозичень та вкладів. Більш жорсткі конкурентні умови стимулюватимуть банки України до консолідації, котра на сьогоднішній момент є необхідною і відображає світові тенденції. Без консолідації і нарощування капіталу вітчизняні банки не матимуть можливості діяти на світовому ринку.

Сьогодні іноземні банки знайшли свою нішу на банківському ринку України та впевнено її утримують, про що свідчить довіра населення до іноземних банків (табл. 2)

Таблиця 2. Депозити юридичних осіб станом на 01.03.2010р.

Банк	Млн. грн
Приватбанк	22 429,55
ОТП Банк	19 044,22
Укрексімбанк	12 864,47
Райффайзен Банк Аваль	10 420,81
Альфа-Банк	10 229,81
Ощадбанк	7 651,7

З таблиці 2 бачимо, що іноземні банки користуються такою ж довірою серед населення, що і вітчизняні. Юридичні особи активно вкладають гроші у такі потужні іноземні банки, як ОТП Банк, Райффайзен Банк Аваль та Альфа-Банк. Банки з іноземним капіталом також користуються популярністю за рахунок високої якості обслуговування. Населення України має більшу прихильність саме до іноземних інвесторів, про що свідчать дані народного рейтингу банків (табл. 3) [2].

З метою підтримування ефективності діяльності вітчизняних та іноземних банків в Україні доцільно запровадити таку модель банківського нагляду, яка б давала змогу оптимізувати використання наглядових ресурсів із урахуванням ризиків у діяльності філій та їх можливого негативного впливу на фінансовий сектор України. Для забезпечення ефективного використання ресурсів служби банківського нагляду Національного банку України доцільно було б запровадити методику щодо врахування подій, які відбуваються в банку, для визначення рівня можливого занепокоєння його станом. Ефективним варіантом державної політики у сфері управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у банківській системі України, на нашу думку, є прямо не регулювати розмір присутності іноземних інвесторів у банківській системі, а застосовувати механізм

відбору потенційних претендентів на придбання українських банків і створення банків з іноземним капіталом, сприяти розвитку організаційної структури банківського ринку та зростанню рівня конкурентоспроможності [3].

Таблиця 3. Народний рейтинг банків

Місце	Банк	Країна походження капіталу	Середній бал	Кількість голосів
1	Південкомбанк	Україна	3,26	254
2	ВТБ Банк	Російська Федерація	3,16	158
3	Піреус Банк	Греція	3,16	55
4	Український промисловий банк	Україна	2,97	186
5	ОТП Банк	Угорщина	2,91	371
6	Хрещатик	Україна	2,90	155
7	Кредитпромбанк	Ірландія, Кіпр	2,89	280
8	Форум	Німеччина, Греція, Україна	2,88	338
9	ПУМБ	Україна	2,88	320
10	Дочірній банк Сбербанку Росії	Російська Федерація	2,87	53

Основні напрями оптимізації допуску іноземного банківського капіталу можуть знайти системне відображення під час розробки та реалізації національної стратегії розвитку банківської системи. Тому сьогодні одним із найважливіших завдань є розробка реальних практичних рекомендацій щодо визначення оптимальної частки зарубіжного капіталу в структурі капіталу українських банків, яка б, з одного боку, створювала здорове конкурентне середовище для вітчизняних банків і сприяла інтеграції національної фінансово-банківської системи у світовий фінансовий простір, а з іншого - не завдавала нищівного удару її стабільності. Крім того, особливої уваги заслуговують питання контролю за прибутками та їх вивезення за кордон, а також оподаткування отриманих доходів, інвестування тощо.

Примітки:

1. Статистичні дані сайту Національного банку України. – www.bank.gov.ua
2. Український банківський портал. – www.banker.ua
3. Смовженко Т., Другов О. Управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у роботі банківської системи України // Вісник НБУ. – 2008. – №1. – С.16–19.

Blyznjak Nadija Yaroslavivna

Lviv national university named after Ivan Franko

THE PERSPECTIVES OF FOREIGN INVESTORS PARTICIPATION IN BANK BUSINESS OF UKRAINE

The author considers the reasons of foreign banks exit on the Ukrainian financial markets and also motivates principles of investigating the consequences of this influence on the development of Ukraine's banking system.

Іванна Блиндюк

ТзОВ "ТФ "Нова справа"

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЛОГІСТИКИ У КОНТЕКСТІ ДИСТРИБУЦІЇ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Логістика як сьогодні, так і в майбутньому буде основним чинником в конкурентній боротьбі. Успіх в конкурентній боротьбі між підприємствами та мережами єдиного ланцюга створення вартості, між країнами та економічними регіонами визначається в першу чергу рівнем компетенції в логістиці.

Серед основних чинників розвитку сучасної логістики можна виділити наступні сім [1]:

1. Розвиток конкуренції, викликаний переходом від ринку продавця до ринку покупця.
2. Енергетична криза 70-х років XX століття.
3. Ускладнення системи ринкових відносин та підвищення вимог до якості процесів розподілу продукції.
4. Науково-технічний прогрес в створенні гнучких автоматизованих виробництв.
5. Науково-технічний прогрес в області засобів зв'язку та інформатики.
6. Розробка теорії систем та теорії компромісів.
7. Уніфікація правил та норм зовнішньоекономічної діяльності, стандартизація параметрів технічних засобів в різних країнах.

В Україні ще не достатньо розвинені логістичні потоки та логістика в цілому. Багато фірм стикаються з проблемою оптимізації перевезень, складування та зберігання товарів. На сьогоднішній день в Україні не достатньо спеціалізованих складських приміщень, транспортні засоби, що здійснює вантажні перевезення, не відповідають усім вимогам, тобто не надають якісних послуг. На другому всеукраїнському LOGISTICS FORUM '09" Ефективна логістика як засіб оптимізації " комерційний директор найбільшої транспортно-експедиційної компанії України "Орлан Транс Груп", Володимир Байда констатував спад обсягів перевезень. Також він прогнозує на 2010 рік тимчасове призупинення створення транспортних спілок, економію витрат на перевезення, інвестиції в ресурсозберігаючі технології (ІЗ, аутсорсинг бухгалтерії, аудит). [3]. Завдяки добре організованим логістичним ланцюгам значно знижується ціна одиниці продукції для кінцевого споживача через зниження витрат на доставку, складування та зберігання. Для цього потрібно чітко усвідомити тенденції розвитку логістики та правильно організувати ланцюги поставок.

До сучасних тенденцій логістики відносяться наступні (див. Табл. 1.).

Таблиця 1.

Сучасні тенденції логістики [2]		
Тенденція	Суть	Значення для діяльності підприємств
Асортимент товарів	Постійне збільшення асортименту товару, поява нових конкурентно-спроможних товарних одиниць.	Потреба оптимізації перевезення, складування та зберігання товарів, що і сприяє стрімкому розвитку логістики.
Револьюційні зміни у сфері виробництва комп'ютерів та комунікаційних технологій	Використання ПК та КПК, впровадження нових технологій та розробка програмного забезпечення.	Спрощення реалізації логістичного підходу, оперування великими обсягами даних.
Розширення сфер використання комп'ютерів	Системне вивчення якості сервісу та контролю логістичного підходу.	Можливість модернізації сфери розподілу товарів та оптимізації витрат на логістичні послуги.
Рециклінг та екологія	Проблеми забруднення навколишнього середовища та повторного використання відходів.	Створення і раціоналізація каналів повернення відходів для переробки.
Централізація роздрібної торгівлі	Поява великих мереж роздрібного продажу та торговельних фірм масового продажу товарів.	Постійний розвиток та вдосконалення логістичних систем.
Розширення асортименту логістичних послуг	Масовий випуск продукції під замовлення, пряма доставка через електронні мережі передачі даних, послуга управління запасами на місяцях та ін..	Внутрішній контроль логістичного ланцюга, корегування перебігу логістичного процесу.
Аутсорсинг	Передача функцій контролю над розподілом готової продукції від виробників до спеціалізованих фірм.	Використання досвіду спеціалізованих логістичних фірм щодо розподілу продукції, зосередження на основній діяльності, скорочення витрат.
Скорочення кількості постачальників, довгострокова співпраця з логістичними фірмами	Повний контроль процесу поставок товару логістичною фірмою.	Зменшення вартості та тривалості поставок, збільшення «вільного часу».
Удосконалення методів управління логістичними процесами	Розробка нових та удосконалення існуючих методів управління логістичними потоками, розробка нового програмного та технічного забезпечення.	Скорочення складських запасів, оперативне реагування на зміни попиту, пониження собівартості продукції, оптимізація транспортних потоків, скоординованість діяльності всіх елементів логістичного ланцюга і т.п.

У теперішніх умовах (умовах світової фінансово – економічної кризи) стали більше уваги приділяти питанням логістики. Оскільки в умовах ринкової економіки та в умовах світової фінансово-економічної кризи ефективна діяльність підприємства, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення конкурентно-спроможності визначається рівнем його інвестиційного потенціалу та характером інвестиційної діяльності тому доцільно визначити роль логістики у цій сфері. Використання логістики на підприємстві дозволяє раціоналізувати та оптимізувати управління економічними та матеріальними потоками [4], на основі чого підвищується рівень керованості, мобільності ресурсного потенціалу[5]. Так на сьогоднішній день для підвищення якості, скорочення термінів доставки та зниження вартості товарів ТзОВ “ТФ “Нова справа” у своїй діяльності використовує нові технічні (використання GPS – навігаторів, КПК) та програмні засоби, здійснює постійний контроль над логістичним процесом, забезпечує вчасне та швидке реагування на зміни обсягу попиту, забезпечує вчасну та якісну доставку товарів, оптимізує маршрути доставки.

Примітки:

1. Свиридо С.В. Логістика: сучасні світові тенденції розвитку. 2009.
2. Козловский В.А., Козловская Э.А. Савруков Н.Г. Логистический менеджмент. – СПб.: Политехника, 1999. – 643 с.
3. Сучасний стан і проблеми інвестиційного розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених -Донецьк, ДонНТУ - 2009, С. 164-165
4. http://logistic.ua-24.com/news/27-11-2009/news_4190
5. Веретінська Ю.О., Гарбар В.А. Роль логістики у діяльності підприємства в період фінансово- економічної кризи.//<http://intkonf.org/veretinska-yuo-garbar-va-rol-logistiki-u-diynosti-pidpriemstva-v-period-finansovo-ekonomichnoyi-krizi/>

Blyndyuk Ivanna
Ltd. “TF “Nova sprava”

CONTEMPORARY TRENDS IN LOGISTICS IN THE CONTEXT OF DISTRIBUTION OF GOODS IN UKRAINE.

In the thesis addressed the following issues: factors and trends of modern logistics, its impact on unit prices for the consumer, the state of logistics in Ukraine. Formed goal and purpose the logistic for in the context of distribution of goods enterprises.

Галина Блощичак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ПРОЦЕСІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ЗА УМОВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Міграція – природний прояв мобільності людини, мотивований її прагненням до покращення умов свого існування, до більш повного й надійного задоволення своїх потреб [1, ст.38]. Серед усіх видів міграції населення, що досліджуються

статистикою, виділяють трудову міграцію, яка була й надалі залишається однією із наймасовіших серед усіх видів територіального переміщення населення України і виступає важливою складовою міжнародних трудових відносин.

Основними причинами, які зумовлюють міжнародну трудову міграцію робочої сили, є: незадовільні економічні умови життя працездатного населення (низький рівень заробітної плати, безробіття, низький життєвий рівень, зuboжіння тощо); стабільний порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах (США, Західна Європа); політичні, військові, релігійні, національні причини, культурні причини [2, ст.64].

Вітчизняна статистика трудових міграцій спирається на звітність комерційних бюро, агентств та інших організацій, які здійснюють діяльність, пов'язану з працевлаштуванням громадян України за кордоном, а також підприємств України, які уклали договори підряду з закордонними підприємствами. Спеціальні форми звітності щодо зовнішньої трудової міграції відсутні. Саме тому у червні 2008 року було проведено одноразове вибіркове обстеження населення (домогосподарств) з питань трудової міграції.

Програму обстеження трудової міграції було розроблено фахівцями Держкомстату України із залученням експертів міжнародних організацій та українських науковців. Обстеження проводилось як складовий модуль вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності та вибіркового обстеження умов життя домогосподарств на основі вибіркової сукупності домогосподарств, сформованої для зазначених обстежень. Об'єктом спостереження були особи працездатного віку – жінки віком 15-54 роки та чоловіки віком 15-59 років, які постійно проживають у домогосподарстві [5, ст.9-10].

Інструментарій обстеження було представлено у вигляді додатків до анкет вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності. Для проведення обстеження було відібрано 14 регіонів країни з урахуванням напрямів трудових міграцій населення. У кожному регіоні відібрано 25% домогосподарств, які підлягали опитуванню за програмою обстеження ЕАН.

Обстеження трудової міграції населення проводилось на основі репрезентативної територіальної вибірки домогосподарств. Вибіркова сукупність включала 25,4 тис. домогосподарств, що були відібрані для проведення державних вибірових обстежень ЕАН та УЖД у травні, а також обстеження ЕАН (сільська місцевість) у квітні 2008 року.

Вибіркова сукупність для обстеження трудової міграції стратифікована за адміністративними регіонами (Автономна Республіка Крим, 24 області, міста Київ та Севастополь). Враховуючи відносно незначний обсяг вибірки обстеження для надійного вимірювання показників, при аналізі результатів обстеження регіони було згруповано у п'ять основних територіальних зон: Північ, Центр, Південь, Схід, Захід [5, ст.13-15].

Згідно з даними обстеження, з початку 2005 р. до 1 червня 2008 р. за кордоном працювали 1,5 млн. мешканців України, з яких майже 1,3 млн. перебували за межами України з метою трудової діяльності з початку 2007 р. до 1 червня 2008 р. Особи, які брали участь у трудових міграціях протягом останніх 3,5 років, становлять близько 5,1% населення України працездатного віку, а за останні 1,5 року – 4,4% [5, ст.25].

Крім зазначеного обстеження джерелом даних про масштаби зовнішньої трудової міграції можуть бути: медико-демографічне обстеження населення України 2007 р.; дослідження трудової міграції населення Тернопільської області 2006 р., здійснене Тернопільським обласним центром зайнятості населення; опитування населення, регулярно здійснюване Інститутом соціології НАН України у рамках дослідження "Українське суспільство: моніторинг соціальних змін".

У ході медико-демографічного обстеження населення України, проведеного у другій половині 2007 р., фіксувалася інформація про наявність у домогосподарстві осіб, які працювали за кордоном на момент спостереження або у будь-який час за останні три роки. Частка домогосподарств, які мали хоча б одного трудового мігранта, за даними обстеження становила 5,6% (за даними вибіркового обстеження трудової міграції – 5,1%) [3, ст.227]. За умови, що усі працюючі за кордоном мають вік 15–64 роки, рівень участі представників цієї вікової групи у трудових міграціях становив 4,5%, а якщо усі трудові мігранти мають вік 18–44 роки, то рівень участі цієї вікової групи досягав 8,7% [3, ст.228-229]. Тобто масштаби трудової міграції за даними медико-демографічного обстеження населення України 2007 р. і обстеження трудової міграції 2008 р. майже збігаються. Згідно з даними обліку трудових мігрантів сільської місцевості Тернопільської області, здійсненого Тернопільським обласним центром зайнятості, станом на 1 жовтня 2006 р. у селах регіону нараховувалося 26,2 тис. працюючих за кордоном [4, ст.20]. За даними обстеження трудової міграції 2008 р., у селах Тернопільщини нараховується 50,4 тис. трудових мігрантів. Перевищення цих даних над оцінками Тернопільського обласного центру зайнятості пояснюється тим, що обстеження трудової міграції фіксувало усіх, хто брав участь у трудових міграціях протягом останніх 3,5 років, а дослідження, проведене на Тернопільщині, – тих, хто знаходився за кордоном на момент спостереження.

Потоки трудових міграцій мають доволі чітку географічну спрямованість – переважно вони здійснюються до найближчих країн або більш віддалених країн, але з привабливішими умовами. Серед трудових мігрантів близько половини (48,1%) працювали у Російській Федерації та майже стільки ж – у країнах Європейського Союзу, переважно в Італії (13,4%), Чеській Республіці (11,9%), Польщі (8,0%), Угорщині (3,2%), Іспанії (2,7%) та Португалії (2,6%).

Переважна більшість (57,0%) трудових мігрантів – чоловіків виїздили на заробітки до Російської Федерації, ще 12,5% – до Чеської Республіки. Трудові міграції жінок більш різнонаправлені: 30,0% працювали в Російській Федерації, 25,1% – в Італії, майже по 11,0% – у Чеській Республіці та Польщі. Жінки становили переважну більшість українських трудових мігрантів в Італії, близько половини – в Польщі та Португалії [5, ст.33-34].

Сільські мешканці порівняно з міськими частіше виїздили на роботу до Чеської Республіки та Польщі.

Найширший географічний спектр трудових міграцій мешканців західних регіонів (Волинська, Рівненська, Хмельницька, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька, Закарпатська, Львівська області) пояснюється їх межуванням з багатьма європейськими країнами.

Примітки:

- 1.Середа Г.П. Міжнаціональні відносини. // Урядовий кур'єр – 2000. - №117.
- 2.Вишневецька О.А. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна міграційна політика. // Статистика України – 2008. - №2.
- 3.Медико-демографічне обстеження населення України, 2007 / Український центр соціальних реформ; Державний комітет статистики України; Міністерство охорони здоров'я України; United States Agency for International Development; Macro International Inc. 2008. – К. : ДП "Інформ.-аналіт. агентство", 2008. – 268 с.
- 4.Трудова міграція населення Тернопільської області: кількісний та географічний аспекти. – Тернопіль : Збруч, 2007. – 60 с.

5. Зовнішня трудова міграція населення України / Український центр соціальних реформ; Державний комітет статистики України; Фонд Арсенія Яценюка "Open Ukraine"; Фонд Віктора Пінчука; Представництво світового банку в Україні. – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агентство", 2009. – 120 с.

Galyna Bloshchak

Ivan Franko Lviv National University

FEATURES STATISTICAL EVALUATION PROCESSES OF FOREIGN LABOR MIGRATION UNDER CONDITIONS OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Migration - a natural expression of human mobility motivated by its desire to improve the conditions of existence. Among all types of migration, which examined statistics, allocate labor migration.

The main reasons that cause the international labor migration, labor force, are: poor economic conditions of the working population, a high level of wages in the major immigrant centers (USA, Western Europe), political, military, religious and national reasons, cultural reasons.

Domestic labor migration statistics based on reports of commercial offices, agencies and other organizations engaged in activities related to employment of citizens of Ukraine abroad, as well as of Ukraine, which signed contracts with foreign companies outsourcing. Special reporting of foreign labor migration available. That is why in June 2008 was held once sampling population (households) on labor migration.

Тетяна Бодай

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ КАРТКОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Протягом останніх десятиліть світова фінансово-кредитна система пройшла складний шлях від застосування готівкових коштів до переважно безготівкових електронних розрахунків. У країнах з ринковою економікою на заміну чековим книжкам прийшли пластикові картки.

Починаючи з 1995 року міжнародні платіжні системи вийшли на український ринок кредитних карток. У 1995 році було створене Акціонерне Товариство «Укркарт», до якого ввійшли 17 українських банків, бажаючих працювати з чіповою технологією. А у 1996 році Асоціація EUROPAY своїм листом від 12 лютого назначила банк «Аваль» та «Градобанк» своїми агентами на Україні та уповноважила їх здійснювати операції з юридичними особами-резидентами на основі підписаної з ними угоди. Повноправними членами асоціації VISA International стали у 1996 році сім українських комерційних банків Промінвестбанк, Приватбанк, Укресімбанк, Аваль, Укрінбанк, Перший міжнародний банк та Градобанк. У цьому ж році віце-президент асоціації VISA з боку міжнародної платіжної системи надав українським банкам права проводити розрахунки по транзакціям у гривні. Це означає, що відтепер банки могли відкривати своїм клієнтам по карткам VISA не валютні, а гривневі рахунки. Власники кредитних карток проводили операції у гривнях, а подальша конвертація здійснювалась по курсу Національного Банку України [3, ст. 66-68].

З вересня 1996 року банки України один за одним почали приєднуватися до міжнародного карткового бізнесу. Однак власної платіжної системи в Україні поки ще не було - банки пропонували продукти західних або російських компаній.

Лідруюче місце на українському ринку займали та займають зараз дві західні платіжні системи VISA та EUROPAY/MasterCard що представлено на рисунку 2.1. До речі, співвідношення між картками VISA та EUROPAY в Україні трохи інше, ніж у Європі, та в усьому світі.

В Україні з 1996 року впроваджена Національна система масових електронних платежів, що дає змогу обслуговувати платіжні картки міжнародних платіжних систем – "VISA", "EuroCard/MasterCard", "American Express", "Diner Club" тощо [2, ст. 10-12].

Низка українських уповноважених банків є членами цих міжнародних платіжних систем і здійснюють такі неторговельні поточні операції з платіжними документами: емітування пластикових карток і дорожніх чеків в іноземній валюті; продаж цих документів і виплату за ними іноземної валюти готівкою.

Пластикові картки поступово стають звичними не лише для пересічних громадян, а й для підприємств та організацій, що використовують їх для обслуговування свого бізнесу. І хоча в нас безготівкові розрахунки ще не набули такого розвитку, як у західних країнах, визнання пластикових карток як зручної та надійної системи розрахунків залишається лише питанням часу.

Зрозуміло, що у розширенні ринку пластикових карток насамперед зацікавлені ті, хто отримує зиск від продажу даного продукту – банки, що їх емітують. Серед стовпів вітчизняного карткового бізнесу можна виділити АППБ „Аваль”, Приватбанк, банк „Надра”, деякі інші. І саме необхідністю розширення ринків збуту зумовлена поява останнім часом продуктів, орієнтованих на вузькі цільові групи споживачів, – індивідуальні картки для пенсіонерів, студентів, жінок, приватних підприємців та великих корпорацій – кожен з цих видів має свої переваги та програми лояльності, дисконтні й бонусні системи. Безперечний інтерес для банків становлять зарплатні проекти та корпоративні картки, що дають змогу одразу залучити не один десяток, а то й сотню клієнтів.

Лідером карткового бізнесу остається "Приватбанк" – більше 6444 тис. карт, Промінвестбанк – більше 2366 тис. карт, але 1151 тис. карт - це локальні картки, БАТ КБ "Надра" – більше 2 млн. карток, "Аваль" – більше 2032 тис, але більше 284 тис. карт – це локальні картки, Ощадбанк – більше 743 тис, але більше 335 тис. карт – це локальні картки.

Обираючи пластикову картку, слід взяти до уваги такі критерії:

розгалуженість мережі, що приймає картки до оплати або здійснює видачу готівки;

- перелік послуг, що доступні власникам карток;
- якість клієнтської підтримки банку;
- сума, яку доводиться сплачувати за відкриття та користування картокою;
- додаткові програми лояльності;
- рівень захисту коштів на карткових рахунках.

Найбільші темпи приросту в 2007 році отримані за операціями, які виконувалися з використанням платіжних карток НСМЕП, MasterCard і «УкрКарт»: сума їх операцій збільшилася порівняно з 2003 роком відповідно на 126% (до 5275,8 млн. грн.), 123% (до 24320 млн. грн.) і 102,9% (до 748,1 млн. грн.).

Такі темпи приросту обсягів та кількості операцій дозволили платіжній системі MasterCard практично зрівнятися за цими показниками з платіжною системою VISA, а НСМЕП - збільшити свою частку в загальних обсягах операцій за платіжними картками, емітованими українськими банками, до 8,3%. Динаміка кількості та сум операцій [3, ст. 68-70].

Операції, які здійснюються в Україні за всіма картками, емітованими вітчизняними банками, становлять 97,1% від загальної суми операцій та 99,45% від загальної кількості операцій. Якщо брати до уваги тільки картки міжнародних платіжних систем, які можуть використовуватися за кордоном, то ці показники є такими - 96,4% від загальної суми операцій та 99,35% від загальної кількості операцій. Це свідчить про те, що держателі платіжних карток, емітованих українськими банками, здійснюють операції з їх використанням переважно в межах своєї країни, а використання карток за межами України є незначним.

У 2009 році в Україні здійснено понад 239,6 млн. операцій з використанням платіжних карток (у тому числі емітованих банками - нерезидентами в Україні) на суму 64 517,3 млн. грн.. З них 236,6 млн. внутрішньоукраїнських операцій за картками, емітованими українськими банками, здійснено на суму 61 895,5 млн. грн. і 3,0 млн. операцій за картками, випущеними банками-нерезидентами, на суму 2621,8 млн. грн. [1, ст. 32]

Примітки:

1. Кравець В.М., Савченко А.С. Платіжні картки в Україні –К.:Факт, 2005. –32с.
2. Околіта Л. Операції з використанням платіжних карток НСМЕП./ Вісник НБУ. – 2003. - № 3.
3. Омельченко А. Банківські пластикові картки//Бухгалтерія .-2007.-№17/2(432).

Tetyana Boday

Khmelnitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel
AN ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF CARD BUSINESS IS IN UKRAINE.

This article gives an analysis and description of market of plastic cards condition in Ukraine

Ольга Бойдуник

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ РИНКУ КАВИ В УКРАЇНІ

У світовій торгівлі кава є другим після нафти продуктом за обсягами продажу, що зумовлює особливий інтерес до ринку кави з боку всіх його учасників [5]. Метою даної статті є дослідити світовий ринок кави, виявити основні тенденції, проблеми та перспективи його розвитку в Україні, а також проаналізувати вплив світової економічної кризи на ринок кави.

У промисловості використовується два види кавових дерев – арабіка і робуста. Загалом у світі нараховується понад 6 млрд. кавових дерев, а площа кавових плантацій становить 4,5 млн. га. Обсяги врожаю кавових плантацій щороку сягають більш ніж 110 млн. мішків кави по 60 кг кожен [1].

Основними країнами-експортерами кави є Бразилія, В'єтнам та Колумбія, на які припадає близько 60% світового кавового ринку. Щороку країни-імпортери закуповують сиру і перероблену каву приблизно на 40 млрд. дол., здійснюючи при цьому роздрібні продажі на суму до 90 млрд. дол. Різниця у 50 млрд. дол. – це джерело доходів власників кав'ярень та транснаціональних корпорацій, які є переробниками кави. Найбільшими компаніями-переробниками кави у світі є Nestle S.A. (Швейцарія), Kraft Foods Inc. (США), Sara Lee International (Нідерланди), Starbucks Corporation (США), Tchibo holding AG (Німеччина) [1].

Загальний обсяг ринку кави в Україні упродовж останніх двох років становив близько 300-350 млн. дол. США. Основними постачальниками натуральної кави в Україну є Швейцарія, Росія та Італія [2]. Трохи менше кави постачають Польща, Німеччина, Болгарія, Австрія. На вітчизняному кавовому ринку працюють такі закордонні фірми, як Nestle (TM Nescafe і Nescafe Gold), Kraft Foods Inc (TM Jacobs і Maxwell House), Tres Montes (TM Monterrey), Douwe Egberts (TM Maccona і Douwe Egberts), Paulig export Ltd (TM Paulig), Tchibo. Згідно з даними AC Nielson, 53% ринку кави України у грошових показниках утримають три провідні "гравці" – Nestle, Kraft Foods і Tchibo.

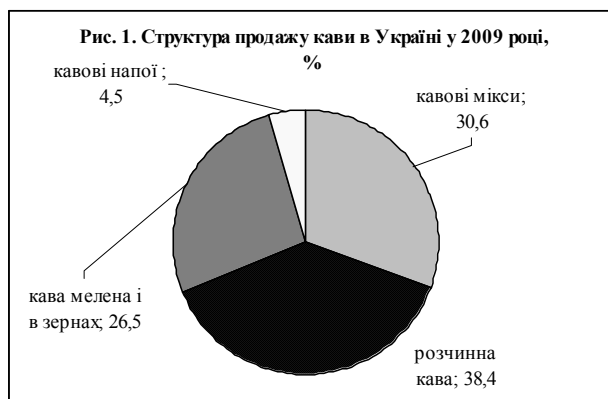
За період з 2005 р. по 2009 р. максимальне зростання обсягу імпорту кави спостерігалось у 2008 р. у порівнянні з 2007 р. (20%), а максимальне зниження обсягів імпортованої кави мало місце у 2006 р. і склало 5%.

У 2006 році поряд із зменшенням імпорту кави спостерігалось максимальне за досліджуваний період зростання експорту даного продукту за межі України (у 2,8 рази в порівнянні із 2005 р.). У 2007 – 2008 рр. тенденція до зростання експорту натуральної кави збереглася (26% та 38% відповідно), а в 2009 р. спостерігалось суттєве зниження експорту в порівнянні з 2008 р. (на 12%). Середній обсяг імпорту кави в Україну за останніх 5 років у 86 разів перевищував обсяг експорту даного продукту. Скласти об'єктивне уявлення про параметри ринку не дозволяє значна частка "сірих" і "чорних" поставчань, які, за експертними оцінками, досягають 30-40%, у зв'язку з чим досить складно контролювати якість самого продукту [2].

Обсяг виробництва натуральної кави у 2005 – 2009 рр. характеризувався постійним зростанням. Темп приросту у 2006 р. і в 2008 р. був достатньо помірним 3% та 6% відповідно, а максимальне зростання спостерігалось в 2007 р. в порівнянні з 2006 р. (33%), і достатньо значне у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. (22%).

У світовій практиці виробниками кави вважаються фірми, які обсмажують, мелють, фасують кавові зерна і роблять з них інші продукти кавової групи або виконують лише одну із перерахованих операцій. Основними виробниками кави в Україні є українсько-британське ТЗОВ "Галка Лтд." (TM "Галка"), "Дніпропетровський комбінат харчових концентратів" (TM "Золоте зерно"), АТ "Одесхарчокомбінат" ("Одеська кава", натуральна кава "Традиція" та "Шик") та компанія "Віденська кава" (TM "Віденська кава") [3].

Найбільшим виробником кави в Україні, частка якого на вітчизняному ринку складає 20%, є українсько-англійське СП «Галка Лтд» створене Львівською кавовою фабрикою «Галка» та англійською компанією E.D.&F. Man Coffe Ltd. У 2009 році



«Галка ЛТД» виготовила й поставила на ринок понад 2300 тонн продукції (близько 500 тонн натуральної меленої кави і 1800 тонн розчинної кави та кавових напоїв). На даний час „Галка” реалізує каву не тільки на внутрішньому ринку, але й експортує свою продукцію у Росію, Білорусію, Молдову та країни Прибалтики [6].

Незважаючи на те, що споживання кави в нашій країні за останні п'ять років збільшилося у 5 разів, Україна за цим показником все ще сильно відстає від Європи. Наприкінці 90-х рр. споживання цього напою в Україні не перевищувало 0,5 кг на людину щороку. Згідно з останніми даними International Coffee Organization обсяг споживання кави середньостатистичного українця становив приблизно 1,5 кг, тоді як середньостатистичний європеець споживає 6-8 кг кави на рік (поляки, чехи та угорці споживають 3-3,5 кг кави, італійці близько 5 кг, а фіни – 12,5 кг кави на одну людину на рік). Тому не дивно, що ринок кави є одним із найперспективніших ринків в Україні, особливо для таких компаній як Nestle S.A., Kraft Foods Inc або Tchibo GmbH. Для України характерні також сезонні коливання попиту, щорічно наприкінці літа продаж натуральної кави збільшуються на 15-20%, узимку – на 30-40%. Українці надають перевагу споживанню розчинної кави.

У структурі продажів кави в 2009 році розчинна кава займала 38,4% (рис.1.). П'ятірку лідерів у секторі продажу розчинної кави наразі складали Elite, «Галка», Kraft-Foods (TM Jacobs, Maxwel House, Carte Noire), Nestle (Nescafe) та Tschibo. У сукупності ці торгові марки займали 78,4% ринку розчинної кави.

У 2008 р. у порівнянні із 2007 р. споживання українцями натуральної кави зросло на 19%. Причому спостерігалися позитивні тенденції для вітчизняних виробників, оскільки зростали не лише обсяги споживання кави, але й частка, яку захопили вітчизняні виробники. У 2005 р. частка, яку забезпечували вітчизняні виробники становила 5,85% у загальному обсязі споживання, а в 2009 р. зросла до 7,84%, що на 2,01% більше.

На українському ринку кави інтенсивно розвивається сегмент міксів (30,6%). Кавові суміші недорогі, їх можуть собі дозволити навіть споживачі з невеликими статками. Вони є традиційно молодіжним сегментом і відрізняються складом – кава з цукром («два в одному»), кава з цукром і вершками («три в одному») або те й інше плюс ароматизатори: капучіно, ром, мигдаль. У категорії кавових міксів позиції лідерів посідали «Екопроект», Future Enterprises, Kraft-Foods, Manzano та Nestle (92,4% усіх продажів кавових міксів в Україні).

Обсяги продажу натуральної кави меленої та в зернах становили 26,5%. У цьому сегменті 84,1% ринку продажу натуральної кави займали виробники Elite, Kraft-Foods, Orimi Trade, Tchibo, «Золоті куполи». До крупних постачальників належать також німецька Tchibo, швейцарська Blaser, російські компанії Ormi Trade, «Золоті куполи» (ТМ «Чорна карта») і українські компанії «Галка» та «Віденська кава».

У зв'язку з світовою економічною кризою швидкі темпи зростання ринку кави в Україні з II півріччя 2008 р. змінилися негативними тенденціями в кавовій галузі (вплив коливань валютних курсів, зростання цін на основну сировину, зникнення з ринку кількох невеликих дистриб'юторських компаній), що призвело до падіння попиту на кавову продукцію. Протягом 2009 р. дистриб'ютори й виробники були змушені переглядати планові показники своєї діяльності, здійснювали оптимізацію структури витрат, спрямовувати зусилля на утримання ринкових позицій, переглядати портфелі брендів і умови роботи з постачальниками.

На думку експертів, ситуація в 2010 р. погіршиться, оскільки поставки кави у світі будуть нижче рівня попиту в сільськогосподарському сезоні 2009-2010 рр. [4]. Очікується, що обсяг поставок кави на світові ринки з 1 жовтня 2009 року по 30 вересня 2010 року складе 124 – 125 млн. мішків, у той час як попит буде перебувати в діапазоні 130 – 132 млн. мішків. Проливні дощі у країнах світових лідерів по вирощуванні кави (Бразилії, Колумбії, В'єтнамі) привели до зниження врожайності, при цьому внутрішній попит у цих країнах зростає через що обсяги їх експорту, швидше за все, знизяться. Прогнози експертів на сезон 2010 – 2011 рр. більш позитивні. У світі очікується надвиробництво кави у розмірі 6 млн. мішків.

Примітки:

1. Портна К., Хомяков В., На бобах // Контракти. – 2007. – № 43. – С. 40 – 43
2. <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analytical-articles/12626/>
3. <http://www.eedi.org.ua/eem/1-kava.html>
4. <http://www.galca.ua/content.php?topicID=67&>
5. www.planiruyem.ru/content/biznes-plan-kavyarni/
6. <http://www.vgolos.com.ua/economic/news/1507.html?page=1&rubric=4>
7. <http://www.zaxid.net/newsua/2010/2/12/165017/>

Olha Boydunyk

Ivan Franko National University of Lviv

ANALYSIS OF THE COFFEE MARKET IN UKRAINE

This article is devoted to coffee market in Ukraine. Considered exports imports of production and consumption in Ukraine.

Наталія Бойко

Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Логістика в широкому значенні розуміється нами не тільки як методологія управління ланцюгами поставок, але і як інструмент підвищення ефективності бізнесу за рахунок вдосконалення процесу управління цими ланцюгами та мінімізацію витрат. Тому, знання і розвиток мережевих структур в роздрібній торгівлі є реалізацією логістичної методології – роздрібні торговельні мережі оптимізують ланцюг постачання та скорочують загальний рівень логістичних витрат.

Сьогодні для менеджера по логістиці торговельного підприємства існує значно більший вибір управлінських функцій, ніж раніше. Р. Х. Балу першим показав, що фірма повинна сконцентрувати свої зусилля у сфері логістики на чотирьох питаннях: обслуговування споживачів, розміщення елементів інфраструктури, політики запасів і транспорті. Процес цього безперервного вибору обов'язково повинен вкладатися в русло загальнофірмової стратегії.

В рамках аналізу стратегії підприємства у сфері логістики необхідно співвіднести загальнофірмову стратегію з деякими проявами логістики. Загальною задачею логістики в мережі є забезпечення цільового рівня обслуговування споживачів при мінімальних загальних витратах. Це вид діяльності, що складається з безлічі окремих приватних операцій, за планування і керівництво яких відповідає менеджер по логістиці. Необхідно сприймати логістику як одну з ключових сфер діяльності будь-якої компанії. Менеджер по логістиці зобов'язаний знати, від яких недоліків або досягнень в зоні його відповідальності

багато в чому залежить успіх реалізації стратегії фірми. Накопичені фірмою навички і досвід (компетентність) впливають на її загальні стратегічні позиції.

Логістичний менеджмент торгового підприємства полягає у створенні і налагодженні таких систем управління товарами, які служили б основою виконання стратегії фірми. Призначення логістики в мережі повинне розглядатися через призму якості обслуговування покупців, витрат і оперативних цілей та пояснюватися змінами, що відбулися у більш конкурентному середовищі торговельного бізнесу. Компанія, що не використовує найсучасніші методи конкурентної боротьби і не дотримується політики безперервних вдосконалень, не може бути лідером бізнесу.

Передові мережі перевершують конкурентів по таких показниках, як оборотність, виручка з кв. м торгової площі, витрати на зберігання запасів, рівень обслуговування покупців, що робить їх привабливими покупцями товарів для їх виробників. Проблема полягає в тому, що необхідно зрівноважувати очікування, пов'язані з якістю сервісу, який здійснюється відповідно до стратегії фірми, та необхідними витратами на оперативні цілі. Наскільки логістична система відповідає своєму призначенню, можна судити по величині властивих їй загальних витрат і по її результативності. Результативність визначається доступністю запасів, якістю і продуктивністю. Величина витрат на логістику знаходиться в безпосередньому зв'язку з бажаним рівнем результативності. Як правило, чим вище цей рівень, тим більше витрати на логістику. Ключем до створення ефективної системи логістики служить вміння підтримувати рівновагу між рівнем сервісу та величиною загальних витрат. Взаємозв'язок логістики як із стратегічним баченням бізнесу, так і з традиційними функціями в роздрібній торгівлі можна побачити в табл. 1.

Таблиця 1

Ієрархія рішень в логістиці торговельного підприємства

Області прийняття рішень	Зміст	Функції
Традиційні спеціалізації роздрібних торговців	Логістичні операції, що розглядаються як складові елементи господарської діяльності	1. Визначення асортименту товарів і послуг 2. Закупівлі товарів 3. Категорійний менеджмент 4. Обслуговування споживачів
Операційна структура логістики	Об'єднує тимчасові і просторові аспекти логістики, зв'язуючи їх в єдиний процес	1. Логістика закупівель торговельного підприємства 2. Внутрішньомагазинна логістика 3. Логістика продажів торговельного підприємства
Система логістичних рішень	Особливі види робіт, що мають вирішальне значення для кінцевого успіху і призначені для задоволення потреб логістики	1. Формування і управління інфраструктурою торговельного підприємства 2. Управління інформаційними технологіями 3. Управління запасами 4. Управління логістичними витратами 5. Управління складським і транспортним господарством
Оновлення бізнес-процесів	Система постійного самоудосконалення	На вибір менеджера. Може включати антикризове управління, реінжиніринг, бенчмаркінг, брендинг, аутсорсинг, факторинг

При аналізі реалізації стратегії виділяється, з одного боку, діяльність, направлена на уникнення проблем, а з іншого - на розширення можливостей. Роздрібні торговельні мережі виконують ряд функцій, що збільшують цінність товарів та послуг, які ними продаються. У минулому ця ланка розглядалася як специфіка торгівлі та з логістикою не синхронізувалася. Зараз ця ділянка вважається важливою операційною складовою інтегрованого бізнесу торговельних фірм різних форматів.

Управління логістикою торговельної мережі слід розглядати як комплекс процесів планування, організації, контролю та управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, доведення готової продукції до споживача у відповідності з інтересами і вимогами останнього, а також передачі, зберігання і обробки відповідної інформації. Натомість управління торговельною логістикою при такому трактуванні охоплює питання формування логістичної системи торговельної мережі, вибору організаційної форми служби управління логістикою, визначення її місця і повноважень в структурі управління торговельним підприємством, регламентації прав та обов'язків персоналу такої служби, планування й контролю організації закупівельної логістики, управління рухом товарного потоку шляхом вибору форм і методів товаропросування, розробки системи управління запасами, організації логістичної інформаційної системи, управління процесами оптової та роздрібною реалізації товарів, а також діяльність з управління, контролю та оптимізації логістичних витрат. Тому, управління логістикою торговельної мережі може бути ефективним, якщо здійснюється неперервний оперативний контроль за об'єктом управління, який оснований на постійному зборі, аналізі й перетворенні інформації про нього.

Natalia Boyko

Lviv Commercial Academy

PROBLEMS LOGISTICS MANAGEMENT TRADING NETWORK

The notion of trade logistics management network. Analyzed the relationship of logistics as a strategic business vision and functions in the traditional retail trade. We describe the methodology of supply chain management.

Василь Болжук

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МЕТОДАМИ ЧАСОВИХ РЯДІВ

Економічний розвиток країн оцінюють низкою показників: ВВП на душу населення, середньою заробітною платнею, величиною споживання на особу тощо. Досліджуючи динаміку зміни таких показників у часі ми можемо знаходити трендові залежності та коливання, виявляти спільне і відмінне у розвитку різних країн, прогнозувати етапи піднесення та етапи спадів [1].

Початковою задачею аналізу часових (динамічних) рядів є дослідження тенденції, тобто еволюції, напрямку розвитку показника. Математична функція, яка описує таку тенденцію, називається трендом.

Найчастіше тренд часового ряду

$$y_1, \dots, y_2, \dots, y_n \quad (1)$$

шукають у вигляді експоненційної функції [2]:

$$y(t) = ae^{bt}, \quad (2)$$

де b - середній темп приросту показника $y(t)$.

Необхідною умовою побудови регресійних рівнянь для знаходження параметрів a та b є вимога, щоб як між незалежними змінними, так і між рядом значень $y(t)$ були відсутні автокореляції [2,3]. Проте у тому випадку, коли незалежною змінною є час t , автокореляція на цій множині є присутньою завжди. Тому для перевірки наявності тренду в часових рядах замість обчислення коефіцієнта кореляції потрібно використовувати критерій Фостера-Стюарда [3]. Цей критерій базується на підрахунку кількості тих випадків, коли значення $y(t)$ перевищує усі попередні значення. На відміну від коефіцієнту кореляції, обчислення критерію Фостера-Стюарда не залежить від значень t . Отже, він гарантовано перевіряє наявність трендів у часових рядах.

Наступною задачею дослідження часових рядів в економіці є виявлення наявності циклічних коливань та знаходження параметрів таких коливань, наприклад, у вигляді синусоїди

$$y = a \sin(\alpha t) + b \cos(\alpha t), \quad (3)$$

оскільки усі країни з ринковою економікою циклічно проходять як фази підйому, так і фази спаду. Тривалість повного макроекономічного циклу не є однаковою в різні періоди і не є однаковою для різних країн. Дослідження циклічних (макроекономічних, довгих) коливань мають дуже важливе значення, тому що як фіскальна, так і монетарна політика держави повинна бути іншою напередодні економічного зростання та іншою напередодні економічного спаду [4].

Наявність циклічних коливань та визначення періоду цих коливань теорія часових рядів пропонує виконувати при допомозі спектрального аналізу.

Тісноту зв'язку між рядом (1) та функцією (3) задає величина [5]

$$I(\alpha) = \frac{1}{\pi n} \left(\sum_{t=1}^n y_t \sin \alpha t \right)^2 + \frac{1}{\pi n} \left(\sum_{t=1}^n y_t \cos \alpha t \right)^2 \quad (4)$$

Ця величина в спектральному аналізі називається інтенсивністю зв'язку між часовим рядом та гармонікою з частотою α . Графік, де по осі абсцис відкладені значення частот, а по осі ординат значення інтенсивностей, називають спектром.

Методика побудови спектру часового ряду полягає у знаходженні незалежних від параметрів a та b значень інтенсивності $I(\alpha)$ при різних значеннях α . Визначається те значення частоти α , яке забезпечує найбільше значення інтенсивності. Відповідне цій частоті значення періоду $T = 2\pi/\alpha$ приймається за період циклічних (довгих) коливань часового ряду (1). Після встановлення періоду, регресійне рівняння для циклічної складової часового ряду будується за методом найменших квадратів.

З метою апробації методики аналізу часових рядів були розглянуті квартальні значення ВВП на душу населення за десять останніх років для чотирьох країн: України, Словаччини, Румунії (як безпосередніх сусідів України) та Словенії (як країни, найрозвиненішої в економічному сенсі із усіх слов'янських країн) [6].

Для усіх цих країн трендові залежності за 1999-2008рр. описуються залежністю (2). Середні темпи квартальних приростів ВВП на душу населення виявилися такими: $b(\text{Україна})=b(\text{Румунія})=4\%$, $b(\text{Словаччина})=3,5\%$, $b(\text{Словенія})=1,5\%$.

Спектральний аналіз виявив наявність циклічних коливань у всіх чотирьох випадках, проте для точного встановлення періоду T цих коливань потрібно мати більш довгий часовий ряд.

Примітки:

1. Майер Дж. М., Раух Дж. Е., Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку. – К.: "Либідь", 2003. – 688с.
2. Гесць В. М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування. – Х.: "ІНЖЕК", 2005. – 396с.
3. Ульяновченко О.В. Дослідження операцій в економіці. – Х.: Гриф, 2002. – 580с.
4. Завада О.П., Завада Ю.О. Аналіз соціально-економічних показників на основі властивостей часових рядів // Матер. XI Міжнародної науково-практичної конференції „Фінансово-кредитне стимулювання економічного зростання”. – Луцьк, 2005. – С.73 – 75.
5. Кендэлл М. Временные ряды. - М.: Финансы и статистика, 1981. – 199с.
6. www.hdr.undp.org/en/statistics

Vasyl Boljuk

Ivan Franko National University of L'viv

MODELING THE DYNAMIC OF ECONOMIC DEVELOPMENT USING TIME-SERIES METHODS

Correctness of methods of construction of trends and cyclic fluctuations in economic researches is grounded. To apply these methods to the analysis of dynamics of values of GDP per capita and other indexes it is offered for different countries.

Кристина Бомко

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Криза. Саме час задуматися над тим, яким чином потрібно змінити корпоративну стратегію компанії не просто для того, щоб вижити, але щоб отримати з кризи вигоду. Тобто необхідно виробити стратегію управління кризою, а не констатувати кризу управління.

За даними політико-економічного дайджесту «Горизонти», для економіки України показові такі статистичні дані:

- до 98% великих комерційних підприємств не мають антикризових планів;
- близько 80% не мають стратегії розвитку в період кризи [2].

Для розробки стратегії саме час виробити своє ставлення до кризи. Ми знаємо чимало прикладів, коли компанії саме в період кризи накопичували свій основний капітал: компанія FOREX збагатилася на курсі акцій, а компанія «Проктер енд Гембл» випустила на ринок рідке мило, яке слугувало вдвічі довше за звичайне. Навіть Велика депресія (1929—1933 рр.) не змогла вибити ґрунт з-під ніг Ральфа Фолка і Дональда Бакстера, двох енергійних медиків з Айови, котрі побачили можливість популяризації внутрішньовенного медичного лікування. Усі зазначені вище компанії вийшли і зайняли значну частку на ринку саме в період кризи.

Для того щоб обрана стратегія була правильною, проведемо стислий SWOT—аналіз нинішньої кризи [1].

SWOT-аналіз - це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації [3]. Методологія SWOT- аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

За Д.Круенбергом, її негативні моменти або загрози такі:

- вона заскочила всіх раптово. Стратегія «досягнення стабільності», яка була такою популярною як на урядовому, так і корпоративному рівні, виявилася ілюзорною;
- у нас немає підготовлених кризових менеджерів, котрі адекватно діяли б у даній ситуації. Показово, що найбільш непередбачуваними виявилися банки і страхові компанії, які професійно займаються ризик-менеджментом;
- злам звичок більшості українських працівників жити і працювати в вільному режимі викликав у багатьох психологічний і моральний шок;
- падають продажі, зникає великий сегмент ринку покупців;
- немає грошей на стратегічні аспекти розвитку бізнесу. Компанії тотально скорочують бюджети на рекламу, PR, навчання і розвиток персоналу;
- відбувається вимушене скорочення персоналу, що часом завдає непоправної шкоди репутації та іміджу компанії;
- персонал організацій демотивований, оскільки з'явився страх невизначеності.

Проте, як і будь-яке явище, криза має і позитивні моменти, які повинні перерости в можливості. Ними, на наш погляд, є наданий час і можливість переглянути стратегію і цілі розвитку підприємства. Яку організаційну структуру слід вважати ефективною? Відповідь дає історія компанії General Motors. За даними журналу «Стратегії», у 1932 р. обсяг її виробництва скоротився на 72% порівняно з 1929 р., проте компанія не стала банкрутом і бізнес не було втрачено. Мало того, вона залишалася прибутковою, хоча прибуток скоротився з 248 млн. дол. 1929 року до 165 млн. 1932-го.

У чому причина такого успіху? General Motors, якою керував Альфред Слоан, виявилася підготовленою до кризи. У Альфреда Слоана було розуміння стратегії і бачення організаційної структури, яке виражалось кількома словами: координація політики і децентралізація адміністрування.

Криза дасть управлінням змогу оптимізувати бізнес-процеси з погляду їхньої актуальності і рентабельності, сфокусуватися на своєму позиціонуванні (на тому, що ми вміємо робити найкраще).

Під час кризи можна легко знайти нових клієнтів, як це зробив ING Direct, викупивши депозити двох банків Ісландії. Криза виявляє реальну вартість ресурсів, у зв'язку із чим можна спланувати економічно вигідні капіталовкладення. На фінансовій кризі можуть виграти ті роботодавці, котрі, попри все, знайдуть можливість не тільки зберегти найкращих працівників, а й обновили колектив, замінивши «середніх» і слабких сильнішими, котрі звільняються з інших підприємств. Або й цілеспрямовано переманюючи потрібних фахівців у конкурентів. Саме в період кризи можна і потрібно вийти на новий сегмент цільової аудиторії.

Том Пітерс у своїй праці «От увяють собі» пише про нові ринки, які не використовуються маркетингологами. Це маркетинг жінкам, який він називає найбільшою тенденцією у світі. А маркетинг покоління, яке старіє? Влада віку правитиме у XXI сторіччі, стверджує Кен Дітхальд у книжці «Влада віку: як люди похилого віку матимуть зверхність у XXI столітті», а ми, на жаль, не підготовлені. Чисельність населення 55 років і старшого збільшилася на 21%. Кількість людей віком 55—64 роки збільшилася на 47%. 60% українців — це люди передпенсійного і пенсійного віку з неабиякими заощадженнями, які вони хочуть витратити в останні роки свого життя.

У період кризи грамотна фінансова стратегія підприємства дасть також змогу придбати активи за дуже хорошою ціною. Наприклад, Emirates купили Аеробус А380 на дуже вигідних умовах через місяць після атаки терористів на фінансовий центр у Нью-Йорку 11 вересня 2000 р., тому що в цей період багато авіаліній не могли або не хотіли робити великі покупки.

Історії відомо чимало випадків, коли саме в період рецесії компанії розробляли новий продукт — товар/послугу або поліпшували наявний асортимент. От вам приклад компаній Словенії. У 1991 р. всі країни, які входили до складу Югославії, як ви знаєте, боролися за незалежність. Економічна криза була в розпалі. Зокрема, словенські компанії тоді втратили 80% свого ринку. Але саме в той період словенські підприємці вирішили створити вітчизняний кавовий бренд — Grand Coffee. Тоді на прилавках практично нічого не було, зате Grand Coffee постійно був у продажу. Крім того, керівництво компанії шукало нові канали просування своєї продукції. Це були не тільки кав'ярні, а й кіоски. І навіть в умовах воєнного стану вони якимось дивом примудрялися постійно влаштовувати всілякі акції і рекламуватися на телебаченні. Одне слово, займали активну маркетингову позицію. У результаті за кілька років Grand Coffee став у Словенії популярнішим, ніж Coca-Cola.

У період кризи можна і потрібно шукати нові регіони збуту продукції (Молдова, Росія). На початку 90-х років нестабільність ринків колишніх радянських республік відлякувала багато зарубіжних компаній. Багато з них здійснювали або надто обмежену діяльність у країнах колишнього СРСР, або взагалі в них не були присутні.

Визначивши черговість вирішення проблем, потрібно чітко сформулювати першочергові завдання, з огляду на їхнє значення і ступінь терміновості кроків для виходу з нинішньої ситуації. Бажано продумати відповіді на такі запитання:

- Чи зможе підприємство вийти з кризи і досягти своїх конкурентних переваг?
- Наскільки забезпечена незалежність і безпека фірми у тривалій стратегічній перспективі?
- Наскільки обрана стратегія дасть фірмі змогу у випадку кризи диверсифікуватися?

Дуже важливо визначити запас міцності компанії. При перших симптомах кризи варто зібрати і проаналізувати всі факти. Особливо слід звернути увагу на проблеми, які вирізняються «повторюваністю», тобто вже мали місце в минулому. З них треба почати роботу [1].

Корпоративна стратегія повинна бути чіткою і обґрунтованою, особливо в умовах економічної кризи. Якщо корпоративне планування здійснюється недостатньо продумано, це може мати негативні наслідки для реалізації стратегії, а також для діяльності корпорації в цілому.

Примітки :

1. Крукеберг Дін, Іванова Т.В. Корпоративна стратегія компанії в період кризи. Дзеркало тижня № 17 (745) 16 — 22 травня 2009.
2. Б. Свіржський. “Криза в Україні”. Горизонти №11.-30 листопада 2008.
3. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1991.

Krystyna Bomko

Ivan Franko The National University of Lviv
CORPORATE STRATEGY IN ECONOMIC CRISIS

The use of corporate strategy enterprises in the conditions of economic crisis is considered and the ways of improvement of realization strategy are offered in these terms.

Тетяна Бондар, Яна Іщенко

Вінницький національний аграрний університет
ОБЛІК РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Виробництво готової продукції, її реалізація та отримання доходів в умовах конкуренції є центральними проблемами функціонування підприємств. Ринкові відносини вимагають від них швидкої окупності витрат та оперативного реагування на зміни споживчого попиту.

У зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється значна увага обліку реалізації готової продукції. Ці питання розглядалися у працях таких вітчизняних науковців, як: Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, В.І. Єфименка, І.В. Жиглей, М.В. Кужельного, В.М. Мурашка, В.М. Пархоменка, Л.К. Сук, В.Я. Савченка, В.В. Сопка та інших, а також зарубіжних вчених: П.С. Безруких, Д. Блейка, Б.Нідлза, Я.В. Соколова, Е.С. Хендерксена, Ч.Т. Хонгрена.

Готова продукція - це продукція матеріальний результат виробничої діяльності підприємства (виріб напівфабрикат, робота, послуга), що повністю закінчена обробкою на даному підприємстві пройшла всі стадії технічного випробування (якщо вимагають відповідні й особливості), приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками та відповідає технічним умовам і стандартам не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад [2, с.322].

Результати дослідження з організації обліку готової продукції на підприємствах свідчать про те, що на організацію ведення обліку готової продукції впливають такі особливості: організація й технологія виробництва; організація постачання підприємств; взаємозв'язки з постачальниками та покупцями; первинна документація; порядок визначення фактичної собівартості продукції; нормативно-правове забезпечення обліку; професійний рівень працівників обліку; об'єктивність облікової політики та її реалізація на підприємстві.

Таким чином, готова продукція – це актив, незалежно від форми існування, виробництво якого завершено, відповідає технічним умовам виробництва, і вимогам замовника, призначений для споживання, як для потреб виробника так і для потреб зовнішнього ринку.

Готова продукція на підприємстві проходить такі операції:

- випуск продукції з виробництва і здача її на склад;
- зберігання продукції на складах підприємства;
- відпуск продукції місцевим покупцям і відправка (відвантаження) покупцям з інших міст;
- відпуск продукції для внутрішніх потреб основних цехів, для збуту продукції;
- реалізація продукції;
- одержання грошей від покупців за відпущену продукцію.

Відвантажена продукція - продукція, що відвантажена покупцям або здана транспортним організаціям для доставки її покупцям але ще не оплачена. Відвантаження або відпуск готової продукції виконаних робіт чи послуг здійснюють на основі первинних документів: наказів, накладних або розпоряджень відділу збуту.

У процесі організації обліку реалізації продукції велике значення приділяється первинним документам. Однією з проблем, яка виникає на цьому етапі, є відображення в документах обліку руху готової. Це зумовлено тим, що контроль за рухом готової продукції виступає гарантом успішної роботи підприємства на ринку. Тому насамперед необхідно чітко відрегулювати складання первинних документів з обліку готової продукції та її реалізації.

Практика показує, що нерідко на підприємствах порушуються графіки документообігу. Це призводить до того, що не завжди своєчасно перевіряються дані складського обліку товарів і матеріалів з бухгалтерським обліком, а виявлені розбіжності усуваються із запізненням, тобто облік не сприяє збереженню цінностей та раціональному використанню їх.

Неправильно організований документообіг може призвести до негативних наслідків на підприємстві, зокрема:

- несвоєчасна доставка звітної інформації (документів);
- відсутність відповідальних через незакріпленість документів за відповідними співробітниками;
- непрогнозованість маршрутів руху звітних і управлінських документів;
- неможливість прийняття рішень без залучення додаткової інформації.

Для того, щоб спроектувати систему документообігу, необхідно встановити порядок створення й руху цих документів, а також визначити коло осіб відповідальних за їх заповнення чи прийняття рішення за ними. Оформлення документів повинно бути організоване таким чином, щоб зацікавлена особа могла все одержати в одному відділі.

Готова продукція оприбутковується на склад із виробничих підрозділів на основі первинних документів - накладних, актів, відомостей випуску продукції та документів що засвідчують якість (свідчення про якість, сертифікат відповідності державній системі сертифікації). Зі складу документи потрапляють до відділу збуту вже в саму останню чергу що призводить до затримки процесу збуту продукції та незадоволення покупця у співробітництві.

Процес збуту починається з моменту оприбуткування готової продукції, а завершується отриманням коштів від покупців. Тому в полі зору бухгалтерії продукція перебуває протягом усього періоду поки вона не буде оплачена, хоча право власності на неї переходить від виробника до покупця після дати відвантаження.

Реалізація продукції завершує операційний цикл у діяльності підприємства. У ринкових умовах процедурі її планування передують виробничий процес. Підприємство має виробляти ту продукцію яка користується попитом на ринку збуту. Головна роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства відіграє система контролю за реалізацією продукції, оскільки вона впливає на фінансовий результат, який є узагальнюючим показником роботи підприємства. За таких умов завданням обліку є забезпечення управлінського персоналу інформацією для оперативного регулювання реалізації продукції планування майбутньої діяльності, запобігання суб'єктивності у процесі прийняття рішень [1, с.302]

Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації вважаємо за необхідне розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника.

Облік збутових витрат доцільно організувати у розрізі таких калькуляційних об'єктів: продукція (група продукції), географічні регіони, групи споживачів, центри відповідальності та центри витрат. Центри витрат збутової діяльності можна поділити на:

а) пов'язані з виробництвом продукції: сортування, пакування, складування, де виникають додаткові збутові витрати;

б) пов'язані з товарорухом, – опрацювання замовлень, юридичне і документальне їх оформлення, транспортування. Центрами додаткових витрат збуту є склади готової продукції. Облік складських витрат доцільно організувати за матеріально відповідальними особами, контроль за діяльністю яких здійснюють на підставі звітних даних.

Пропоновані методичні підходи до обліку реалізації продукції та витрат на збут дозволять надати своєчасну релевантну інформацію для ефективного управління процесом збуту продукції.

Примітки:

1. Жмур Н.У. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації на промислових підприємствах// Держава і регіони. Серія Економіка та підприємництво. -2007.-№2.-С.301-303
2. Савон О.О. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації // Держава і регіони. Серія. Економіка та підприємництво – 2007.- №3.- С.321-324
3. Сук Л. Облік сільськогосподарської продукції// Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2009.- №5.- С.14-15

Tania Bondar, Yana Ishchenko

Vinnitsya National Agrarian University

ACCOUNTING FOR THE SALE OF FINISHED PRODUCTS

The publication prompted some methodological approaches towards the improvement of accounting and sales process related costs

Анастасія Борисенко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

16 травня 2008 року Україна стала 152-м членом Світової організації торгівлі. Після набуття Україною членства в Світовій організації торгівлі постало питання щодо чіткого усвідомлення переваг членства в СОТ у напрямі досягнення повної інтеграції до світової економіки та багатосторонньої системи торгівлі; забезпечення стабільного, відкритого і недискримінаційного доступу для українських товарів та послуг до ринків країн – членів СОТ; створення транспарентних, стабільних і передбачуваних торговельних та інвестиційних умов. Членство в СОТ, як передбачається, дозволить Україні повністю використовувати свої економічні можливості та потенціал, залучити інвестиційний капітал, технології, ноу-хау, підвищити конкурентоспроможність, збільшити експорт товарів і послуг, а також буде сприяти економічному розвитку та довгостроковому економічному зростанню.

Зараз в Україні побутують переважно розрізнені, несистематичні оцінки можливих наслідків її приєднання до СОТ.

Вступ України до СОТ має комплексний характер і його слід розглядати з трьох позицій:

- 1) вплив вступу на макроекономічне середовище;
- 2) переваги вступу для споживачів;
- 3) переваги вступу для виробників.

На макроекономічному рівні вступ до СОТ є потужним стимулом для здійснення структурних реформ. Загострення конкуренції між українськими та іноземними виробниками на вітчизняному і зовнішніх ринках сприятиме перерозподілу ресурсів від неефективно застарілих виробництв до наукоємних сучасних підприємств та галузей. Конкуренція стимулюватиме реалізацію інноваційних програм, інвестицій в людський капітал і нові технології.

Українські споживачі мають виграти від розширення внаслідок більш ефективної конкуренції на ринку асортименту та якості товарів і послуг, зниження їх ціни. Зниження цін стосуватиметься не лише готових імпортованих товарів та послуг, а й вітчизняних, у виробництві яких використовуються імпортовані компоненти. Водночас відбудуться відповідні зміни в обсягах і структурі споживання, яке наблизиться до стандартів розвинених країн. Підвищення платоспроможного попиту позитивно позначатиметься на зростанні виробництва, свідчитиме про покращання соціально-економічного становища населення.

Для виробників потенційні вигоди пов'язані з отриманням полегшеного доступу до світових ринків товарів, послуг, капіталів, міжнародновизнаних прав для захисту національних економічних інтересів на цих ринках. Відбудеться зниження комерційних ризиків — внаслідок встановлення більш стабільного режиму торгівлі, а також зменшення транспортних

витрат — внаслідок гарантування свободи транзиту товарів територією країн - членів СОТ. Усе це загалом сприятиме зниженню собівартості української продукції і, відповідно, підвищенню конкурентоспроможності українських компаній.

Членство України в СОТ є сигналом для міжнародного інвестиційного товариства про те, що Україна має привабливі інвестиційні умови, засновані на верховенстві права, має безпечний і гарантований доступ до ринків країн - членів СОТ та забезпечує захист прав інвесторів, особливо, прав власності. Все це сприятиме розбудові впевненості інвесторів та стимулюватиме інвестиції в Україну.

На сьогоднішній день більш ніж 95% світової торгівлі товарами і послугами проходить між країнами - членами СОТ. Переваги від членства України в СОТ та вартість перебування поза межами системи СОТ є для України набагато більшими, ніж витрати на проведення реформ, які були необхідні для забезпечення вступу до СОТ.

З повною інтеграцією до світової економіки та багатосторонньої системи торгівлі та створення умов, сприятливих для довгострокового економічного зростання та стабільності, членство в СОТ, ймовірно, дозволить Україні отримати права, переваги та можливості, включаючи наступне.

Вдосконалення загальних економічних показників України, зокрема, зростання інвестицій в Україну; збільшення українського експорту. Зростання інвестицій і експорту призведе до активізації економічної діяльності загалом, включаючи зростання виробництва та рівня зайнятості; збільшення корпоративних доходів і прибутків, які можуть реінвестуватися в розвиток національного господарства; збільшення надходжень в твердій валюті і припливу капіталу від надання послуг.

Збільшення фіскальних доходів є вірогідним результатом вступу до СОТ у вигляді податків від підвищення доходів корпорацій, зростання рівня зайнятості (оподаткування доходів працюючих громадян); збільшення вартості торгівлі (в результаті застосування відповідних митних тарифів і податків).

Збільшення фіскальних доходів означає зростання спроможності держави виплачувати борги та вдосконалювати інфраструктуру та загальні умови життя в Україні, включаючи програми боротьби з бідністю.

Безпечний, стабільний та недискримінаційний доступ для українського експорту (в формі режиму найбільшого сприяння, MFN, та національного режиму) до ринків країн - членів СОТ, що призведе до нових можливостей для українських виробників та ймовірного збільшення українського експорту. Після вступу України в СОТ члени СОТ повинні надавати українським товарам найкращий режим, який вони забезпечують для будь-якої іншої країни (MFN) та режим, еквівалентний тому, що забезпечується для вітчизняних товарів (національний режим) після проходження митних процедур. Окрім того, членство в СОТ забезпечить нові можливості та справедливий режим зовнішньої торгівлі для українських постачальників послуг на ринках країн-членів СОТ.

Контроль за поводженням з українськими продуктами на ринках країн-членів СОТ. До вступу українська продукція могла підлягати квотуванню, необґрунтованому ліцензуванню та заборонам, довільному застосуванню демпінгових/компенсаційних мит, технічних бар'єрів в торгівлі та іншим несправедливим торговельним заходам на ринках країн - членів СОТ. Таке поводження могло обмежувати спроможність України здійснювати експорт, збільшувати обсяги виробництва та розширювати свій ринок, а також обмежувати інвестиції в Україну. Коли Україна стала членом СОТ, інші країни-члени СОТ більше не можуть довільно застосувати вищезазначені заходи до української продукції.

Контроль за обмеженнями експорту в інших країнах. Українські виробники (сільськогосподарські і промислові) в багатьох випадках залежать від імпорту сировини та обладнання для свого виробництва і, в багатьох випадках, сфера послуг також залежать від імпорту товарів. За правилами СОТ, члени СОТ не можуть застосовувати ніяких необґрунтованих обмежень стосовно експорту до інших країн-членів СОТ.

Створення умов, сприятливих для розвитку конкурентоспроможного виробничого сектору та сектору послуг в Україні. Членство в СОТ має призвести до зниження витрат на ведення бізнесу в Україні в результаті запровадження угод СОТ, які сприятимуть ефективному конкурентоспроможному промисловому та сільськогосподарському виробництву і залученню інвестицій. Членство в СОТ забезпечить доступ до дешевшої сировини та обладнання для українських виробників, нижчі витрати компаній, що надають послуги через мережі, нижчі витрати на виробництво та нижчі операційні витрати, менші експортні витрати, обґрунтовані витрати на транзит і транспортування, передачу технологій і ноу-хау та ефективне стратегічне бізнес-проекування.

Ширший доступ для українських споживачів до більшого асортименту високоякісних продуктів і послуг за нижчими цінами. Лібералізація торгівлі, ймовірно, підсилуватиме конкурентний тиск на вітчизняних виробників та постачальників послуг. Це, однак, також змусить вітчизняних виробників забезпечувати більшу ефективність витрат і вдосконалювати вимоги якості та безпеки. Все це необхідно для того, щоб українські товари та послуги були конкурентоспроможними на вітчизняному і міжнародних ринках.

Модернізація та стабілізація політичних, правових, регуляторних та інституційних умов. Процес забезпечення відповідності угодам СОТ в контексті вступу до цієї організації стає механізмом для проведення політичної та правової реформи в Україні, які дуже затягнулися, а також сприятиме запровадженню сучасних та міжнародновизнаних правил і процедур, пов'язаних з торгівлею та інвестиціями. Така модернізація наблизить Україну до виконання своєї мети — завершення переходу до ринкової економіки.

Більш стабільні відносини в міжнародній торгівлі та впевненість при торгівлі з країнами - членами СОТ, тому що до України і членів СОТ застосовуватимуться однакові правила; а це, в свою чергу, мінімізуватиме, якщо взагалі не ліквідує, будь-які потенційні суперечки та будь-який тиск у результаті міжнародних торговельних відносин.

Сприяння інтеграції України до Європейського Союзу та укладенню угод про вільну торгівлю з іншими членами СОТ. Через те, що більшість країн є членами СОТ, вони включили правила та принципи СОТ до свого національного законодавства. І вони, в свою чергу, очікують від своїх торговельних партнерів дотримуватись тих самих правил. Таким чином будь-яка інтеграція до Європи або угоди про вільну торгівлю з іншою країною-членом СОТ вимагатимуть, в якості передумови, відповідності до угод СОТ, особливо, угод, пов'язаних з митними союзами, пов'язаних з торгівлею аспектами прав інтелектуальної власності, технічними бар'єрами в торгівлі, санітарними та фітосанітарними заходами. Тож дотримання угод СОТ в контексті вступу до міжнародного об'єднання є дуже важливим для України для того, щоб мати угоди про вільну торгівлю з іншими країнами-членами СОТ та для інтеграції до Європейського Союзу.

Враховуючи вищезазначене, передбачуваних значних недоліків від членства України в СОТ не існує. Проте зрозуміло, що лише вступу України до СОТ не є достатньо для максимізації потенційних переваг. Попереду тривалий час ефективної економічної і правової перебудови держави на шляху до інтеграції в Європейський Союз.

1. Довгань В.М. Право світової організації торгівлі. Вступ України до СОТ. - К.: КНТ, 2009. - 448с.

2. www.wto.in.ua – Україна і світова організація торгівлі

Anastasiia Borysenko

Lviv national university named by Ivan Franko

ECONOMICAL CONSEQUENCES OF ENTERING WORLD TRADE ORGANIZATION BY UKRAINE

This thesis is dedicated to detailed investigation of different aspects of entering the World Trade Organization by Ukraine, its negative and positive economical consequences for the country. There are also analysed different economical, political and social challenges Ukraine needs to overcome in order to ensure further successful economical integration into European Union.

Лілія Брейтер, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИВАННЯ У РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

Вирішення проблем стабілізації та відродження економіки України, розвиток виробничого потенціалу підприємства в цілому значною мірою залежать від ефективної роботи банківської системи, що є важливим елементом ринкової економіки в будь-якій країні. Короткострокове й довгострокове кредитування, інвестування і ряд інших послуг, що здійснюють банки, сприяють функціонуванню підприємств, організацій і фірм у сучасних умовах. За результатами аналізу діяльності банківської системи можна прогнозувати зміни фінансової, виробничої й інвестиційної активності різних сфер економіки. Тому вирішення завдань удосконалювання комерційної діяльності банків, їхньої інвестиційної взаємодії з підприємствами та регіональними органами управління є важливим напрямком, який сприяє підвищенню ефективності господарювання конкурентоспроможності шляхом забезпечення фінансовими джерелами впровадження інновацій на підприємстві.

Створення цілісної, високоефективної системи управління банками з метою забезпечення інвестиційними ресурсами підприємств, регіонів і економіки України в цілому вимагає розробки нових принципів її формування і розвитку адекватно умовам трансформаційного періоду. У зв'язку з цим удосконалювання банківської системи інвестування підприємств є одним з важливих напрямків розробки та використання методів управління комерційними банками й системою інвестування промисловості.

Необхідність розробки та практичної реалізації науково-методичних рекомендацій з удосконалення системи регулювання взаємин банків і підприємств із метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності підкреслює важливість і актуальність проблеми.

Дослідження показують, що глибокі фундаментальні наукові праці і практичні рекомендації з проблем інвестиційної взаємодії підприємств і комерційних банків в умовах трансформаційного періоду розроблені ще недостатньо. Необхідність удосконалення форм і методів встановлення взаємовигідних відносин підприємств і банків в інвестиційній сфері та забезпечення їхньої результативності визначила актуальність і спрямованість цього дослідження.

Стале економічне зростання в Україні може бути досягнуте за умов відновлення виробництва на основі новітніх техніки і технологій. Глибокі перетворення у виробничому потенціалі можливі тільки при інвестуванні багатомільярдних коштів, джерела одержання яких обмежені. Проведений аналіз економічних і виробничих умов формування інвестиційних ресурсів, включаючи й управління ними на регіональному рівні, дозволяє стверджувати, що регіони мають значний потенціал і можуть сприяти швидкій віддачі від інвестованих на виробництво коштів.

Інвестування безпосередньо пов'язане із процесом розширеного відтворення і являє собою діяльність з розробки і впровадження проектів, а також залучення коштів для їх реалізації. Особливості перехідного періоду не дозволяють у повному обсязі скористатися різними видами інвестицій, тому найбільш розповсюдженими на цей час є вкладення у статутний капітал підприємства, а портфельні, ризикові й анuitет застосовуються досить обмежено, що обумовлено нестабільністю економічної ситуації і недостатнім розвитком фондового ринку.

Особливо важливим питанням у процесі інвестування є визначення джерел інвестицій. Аналіз свідчить про тенденції переваги децентралізованих засобів над централізованими, в тому числі засобів комерційних банків. Але засоби комерційних банків займають незначну частку у структурі інвестиційних джерел, що обумовлено комплексом загальноекономічних і специфічних проблем підприємств, які отримують кредит, і комерційних банків. Подолання цих проблем сприяє комплекс організаційних, економічних, правових заходів, які дозволять збільшити статутний капітал, перешкодити зниженню прибутковості банківської діяльності і забезпечать залучення вкладення коштів у довгострокові проекти виробничого розвитку підприємств [1, с. 89].

Нерозв'язаність проблеми інвестування визначає необхідність мобілізації додаткових джерел інвестиційних ресурсів. Практика розвинених країн з ринковою економікою свідчить, що одним з основних джерел інвестицій є кредит. Однак в Україні інвестиційні вкладення комерційних банків розвинуті ще недостатньо, тому потрібна розробка механізмів, які дозволили б задіяти цей важливий інвестиційний ресурс як на макро-, так і на мікроекономічному рівні.

Дослідження різних напрямків в управлінні комерційними банками показали, що розвиток регіонального напрямку є однією з умов забезпечення інвестиційними ресурсами економічного зростання підприємств. Структурна перебудова промисловості регіону вимагає створення могутньої банківської системи на підставі розвитку процесів роздержавлення власності, формування змішаної економіки, здатної до здійснення масштабних інвестицій у розвиток виробництва. Фактори реалізації приватизаційних процесів впливають на формування банківської системи в державі і підвищення рівня господарської діяльності підприємств. У цілому ці процеси взаємопов'язані і взаємозалежні.

Примітки:

1. Гнедов К.М. Управление инвестициями: предприятие, банки, регион.// Менеджер.-2002.-№6(22).-С.89-93.

Lily of Breyter, Alla Pikhur

Khmel'nitskiy institute of MAUP

FEATURES OF THE BANK INVESTING ARE IN DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

The features of investing of enterprises jars are exposed. Researches of different directions in a management commercial jars showed that development of regional direction was one of terms of providing of the economy growing of enterprises the resources of investments.

Андрій Брийовський

Львівський національний університет ім. І. Франка

РОЛЬ ВЛАСНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА У ФІНАНСУВАННІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розвиток економіки зумовлює необхідність розв'язання проблем ресурсного забезпечення підприємств. У ринкових умовах господарювання важливу роль у забезпеченні процесів відтворення основних засобів відіграють власні джерела фінансування. Проте наслідки економічної кризи, нестабільність правового середовища обмежили формування і використання на підприємствах різного галузевого спрямування власного капіталу.

При характеристиці інвестиційної сфери економіки України, слід відзначити, у першу чергу, специфіку структури інвестицій в основний капітал підприємств за джерелами фінансування [3; 4].

У 2008 році, як і в попередніх роках, основним джерелом інвестицій в основний капітал були власні кошти підприємств і організацій, які становлять 56,7% від загального обсягу інвестицій. Це більше ніж у 2005-2007 роках, однак менше ніж у 2000-2004 роках (68-62%).

Фактично економіка України продовжує інвестуватись переважно за рахунок реінвестування доходів підприємств. Висновок невтішний: домінування частки власних коштів підприємств у фінансуванні їх інвестицій в основний капітал фактично означає автарктичний (закритий) характер економічного відтворення.

Власні кошти підприємств є основним джерелом інвестування. Такі кошти виступають у формі: залучення частини нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, іммобілізованої в інвестиції частини надлишкових оборотних активів, реінвестованої в результаті продажу частини основних фондів [1, с. 228].

Іншим джерелом інвестування підприємства можуть бути кошти, одержувані ним у результаті реалізації невикористовуваних або неефективно використовуваних основних фондів. Це питання вимагає індивідуального розв'язання у кожному конкретному випадку. Проте найчастіше підприємства реалізують основні фонди непрофільних виробництв (допоміжного, обслуговуючого виробництва), морально застарілі основні фонди, незадіяні будівлі, споруди [1, с. 229].

Ще одним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємств є іммобілізація частини оборотних коштів. Це дуже простий шлях залучення власних ресурсів в інвестиційну діяльність. Однак при цьому дуже складно зберегти дієздатність підприємства на попередньому рівні, відновити витрачені не за прямим призначенням оборотні кошти. Коли в структурі оборотних коштів підприємства значною є частка позичкових ресурсів, то таке джерело інвестування не є доцільним.

Лева частка власних інвестиційних ресурсів підприємств припадає на амортизаційні відрахування [2, с. 286; 6, с. 201]. Амортизаційні відрахування – це частина виторгу від реалізації продукції, що її відносять до собівартості (не оподатковується податком на прибуток) і яка використовується для реновації основних фондів. Чим вищою є величина амортизаційних відрахувань, тим меншою буде сума податку на прибуток, тим більше коштів залишається у розпорядженні підприємства для власного розвитку. Зменшення амортизаційних відрахувань, за інших рівних умов, веде до штучного гальмування інвестиційної активності в економіці.

Оскільки основним джерелом відтворення основних засобів на підприємствах є амортизаційні відрахування, то головне їх призначення – це вартісне відшкодування фізичного і морального зносу. Проте в науковій літературі існує неоднозначність поглядів щодо того, джерелом якої форми відтворення є амортизація – простого чи розширеного. Розгляд амортизації як вагомго джерела розширеного відтворення основних засобів обумовлений нестачею власних коштів підприємства для забезпечення відновлення технічної бази. Першочерговою функцією амортизаційних відрахувань в умовах ринкової економіки є забезпечення саме простого відтворення основних засобів з метою підтримки безперервного процесу виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємства під впливом науково-технічного прогресу [5; 7].

Як відомо, сума амортизаційних відрахувань розподіляється на дві складові частини: перша — призначена на реновацію основних засобів, друга – на їхній капітальний ремонт і модернізацію. Проте на підприємствах спостерігаються розбіжності між нарахуванням амортизації та використанням накопиченого амортизаційного фонду на техніко-технологічне оновлення виробництва. Причини такої невідповідності криються в недосконалій законодавчій базі сформованої амортизаційної політики держави. Насамперед, чинна амортизаційна політика не враховує існуючу неузгодженість фінансових можливостей і технічних потреб підприємств в умовах прискореного науково-технічного прогресу. Навіть використання прискорених методів нарахування амортизації призводить лише до погіршення фінансової стійкості вітчизняних підприємств.

Другим вагомим джерелом відтворення основних засобів є прибуток. Якщо амортизаційні відрахування є в наявності у всіх підприємств, навіть у збиткових, то використання прибутку як джерела фінансування відтворення основних засобів можливе тільки за його наявності. На жаль, українська економіка на нинішньому етапі розвитку є низькоприбутковою, хоча містить певні позитивні зрушення. Більшість підприємств, які не можуть пристосуватися до ринкових умов господарювання, потребують державних дотацій і продовжують працювати збитково [5]. Для забезпечення рентабельної роботи підприємства необхідно впроваджувати, насамперед, організаційні, а згодом – технічні, конструкторські і технологічні інновації. Лише тоді можна буде досягти зниження собівартості продукції за рахунок економії, основними напрямками якої є [1, с. 228]: оптимізація постачальницько-збутових операцій; встановлення постійного контролю за затратами обслуговуючих і допоміжних структурних підрозділів; оптимізація норм витратання матеріалів та енергоресурсів; оптимізація трудових затрат і заробітної плати; оптимізація інших виробничих і невиробничих витрат; оптимізація витрат за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства.

Для збільшення коштів, що використовуються на модернізацію виробництва шляхом самофінансування, необхідно протидіяти вилученню прибутків акціонерних підприємств їхніми фактичними власниками. ДПАУ має впровадити контроль за цінами сировини та продукції, а також реальністю пресловутих маркетингових і консалтингових послуг, які нібито надаються акціонерним товариствам. Важлива роль у такій протидії належить Фонду держмайна. Зростання офіційних прибутків підприємств має суттєво збільшити і ту їхню частину, яка йде на модернізацію виробництва.

Необхідно розробити і реалізувати ефективну програму щодо ставок амортизаційних відрахувань. Це вельми важливо з уваги на вкрай незадовільний стан активної частини основних виробничих фондів, фізична спрацьованість яких на багатьох підприємствах сягає 80%.

Власні кошти підприємств є найвагомішим джерелом відтворення основних фондів і мають значні можливості, але на практиці їх ефективне використання стримується різноманітними факторами як внутрішнього так і зовнішнього впливу. Тому необхідним є в подальшому детальніше дослідження особливостей використання власних коштів підприємств та їх впливу на відтворення основних засобів виробництва.

Примітки:

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.: Аттика, 2007. – 528 с.;
2. Ватаманюк О. З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 535 с.: іл.;
3. Звіт про діяльність Державного агентства України з інвестицій та інновацій за 2008 рік. – [Цит. 2010, 17 березня]. – Доступний з: < <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=549&id=2011>>;
4. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування. – [Цит. 2010, 17 березня]. – Доступний з: < <http://www.ukrstat.gov.ua/>>
5. Мазуркевич І.О. Особливості відтворення основних засобів на підприємствах у ринкових умовах // Формування ринкових відносин в Україні. - 2006. - №4(59). – С. 58-61.
6. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. Монографія. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.;
7. Прушківський В.Г. Закономірності зміни форм відтворення основних виробничих фондів у промисловому комплексі Придніпровського регіону // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - №6(61). – С. 132-135.

Andriy Bryyovskyy

Lviv Ivan Franko National University

ROLE OF THE PERSONAL FUNDS OF ENTERPRISE IN FINANCING OF PRODUCTION - ECONOMIC ACTIVITY

Development of economy predetermines the necessity of decision of problems of the resource providing of enterprises. In the market conditions of manage important part in providing of processes of recreation of basic facilities is acted by the own sources of financing. However consequences of economic crisis, instability of legal environment was limited by forming and use on the enterprises of a different of particular a branch direction of property asset. Therefore there is a necessity in future more detailed research of features of the use of the personal funds of enterprises and their influence on the recreation of basic capital goods.

Богдан Брчка

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З.Гжицького

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В ринковій економіці становище суб'єктів господарювання є невизначеним та нестабільним. Висока конкуренція у певній галузі змушує кожне підприємство напружено працювати над підвищенням ефективності своєї діяльності. Конкуренція неминуче знищує одні підприємства та збагачує інші. Особливо це стосується сільського господарства, що найбільше відповідає умовам досконалої конкуренції [2, с. 191]. Становище сільськогосподарських підприємств України є вкрай несприятливим, багато з них використовують застаріле обладнання, невирішене земельне питання, поширення неплатежів, вплив погодних умов невинно змушують шукати шляхи підвищення їх фінансової стійкості. Однак підвищити фінансову стійкість вдасться лише, володіючи інформацією про чинники, що на неї впливають.

Фінансова стійкість є інтегральним показником, що формується під впливом багатьох чинників, одні з яких є зовнішніми по відношенню до підприємства, а інші - внутрішніми.

У широкому розумінні чинник (від латинського *fastor* – той, що робить, виробляє) – це суттєва обставина у будь-якому явищі, процесі, вихідна складова будь-чого. Тому чинники, що впливають на стійкість фінансового середовища підприємства, можна визначити як рушійну силу, яка відображає характер та тенденцію змін фінансового стану підприємства [4, с. 16].

Чинники, що впливають на фінансову стійкість класифікують за багатьма ознаками, однак завжди виокремлюють зовнішні та внутрішні чинники. Перші виникають за межами підприємства і не залежать від його діяльності, а другі безпосередньо залежать від організації роботи на підприємстві.

Внутрішні чинники, зазвичай, перебувають під впливом підприємства. Вони віддзеркалюють як обсяг фінансових ресурсів фірми, так і ефективність їх розміщення. Підприємство в змозі управляти цими чинниками для нівелювання впливу несприятливих коливань зовнішнього середовища. У високо розвинутих країнах лише в третині випадків банкрутств підприємств, до нього призводили зовнішні чинники, а у двох третинах випадків – внутрішні, що перебували під впливом відповідного підприємства. Окремі вітчизняні економісти не підстав припускають наявність оберненої пропорції впливу цих чинників в економіці України [3, 4]. Інакше кажучи, зниження фінансової стійкості підприємств України у 66,7 % випадків зумовлене дією зовнішніх чинників. Відтак фірми змушені постійно вивчати та аналізувати зовнішнє середовище, на основі широкого використання достовірних та надійних інформаційних даних.

До основних внутрішніх чинників фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства слід віднести: кадровий (рівень кваліфікації персоналу, його людський капітал, рівень мотивації працівників, система підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, соціальне забезпечення працівників), фінансово-ресурсний (фінансові ресурси підприємства та їх склад, сировинні, технічні та виробничі ресурси, енергетичні, транспортні та екологічні ресурси сільськогосподарського підприємства, рівень фінансового планування, аналізу та контролю формування та використання усіх видів ресурсів), технологічний (розробка інноваційної продукції на основі ресурсозберігаючих технологій, виробництво екологічно-безпечної продукції, система організації технологічним процесом та ін.), маркетинговий (стратегічне управління клієнтською базою, конкурентоспроможністю продукції, здійснення продуманої цінової, збутової та комунікаційної політик), організаційно-управлінський (організаційна структура підприємства, її відповідність цілям та місії фірми, якість організації процесу управління ним, стратегічне планування, аналіз та контроль усіх процесів підприємства) та інформаційний чинники (інформаційне забезпечення усіх напрямів діяльності підприємства, рівень організації його інформаційних систем, якість та достовірність вхідних та вихідних даних та ін.).

Зовнішні фактори утворюють зовнішнє середовище, несприятливі збурення в якому можуть істотно знизити фінансову стійкість сільськогосподарського підприємства та навіть спричинити його банкрутство. На превеликий жаль кожного підприємства, зовнішні чинники не залежать від його діяльності, не піддаються регулюванню з боку керівництва фірми.

Найбільше, що може зробити підприємство для забезпечення фінансової стійкості, це вміло пристосовуватися, протидіяти та адекватно реагувати на несприятливі коливання у зовнішньому середовищі, на основі постійного його моніторингу та прогнозування. Чинники зовнішнього середовища традиційно поділяються на чинники прямої та непрямой дії [1].

Зовнішні чинники прямої дії, – це ті, що безпосередньо впливають на роботу підприємства. У центрі уваги знаходяться споживачі, постачальники та конкуренти. За необхідності вивчають також організацію торгівлі, діяльність посередників, місце підприємства на ринку [4, с. 18].

На фінансовій стійкості сільськогосподарських підприємств істотно позначається макросередовище, що визначає для підприємств умови функціонування. Зовнішні чинники фінансової стійкості сільськогосподарських суб'єктів господарювання, доречно поділити на такі групи:

- соціальні: демографічна ситуація, вікова та статевая структура населення, рівень добробуту населення, роль профспілок у відносинах роботодавців та працівників, культурний уклад суспільства, що визначають розмір, структуру потреб та платоспроможний попит на продукцію сільськогосподарських підприємств;

- економічні: економічний розвиток країни, рівень інфляції, рівень безробіття, податкова система, державний бюджет країни, процентні ставки за кредитами та депозитами, величина заробітної плати, валютний курс гривні, кон'юнктура ринку, наявність іноземних інвестицій та ін.;

- інноваційно-технологічні: досягнення науково-технічного прогресу, можливість інноваційних розробок, сучасні інформаційні системи, нові ринки збуту, сучасні методи реклами та просування товару тощо;

- інституційні: правила виконання угод, порядок вирішення комерційних суперечок, порядок процедури банкрутства, правила та традиції ведення бізнесу, установлені норми поведінки, культура підприємництва, традиційні відносини власності, антимонопольне законодавство, обмеження на окремі види діяльності, наявність «інституційних пасток», порядок реєстрації підприємств, ступінь досконалості законодавства та ін.;

- природно-кліматичні: екологічна ситуація в регіоні, ступінь радіонуклідного та радіаційного забруднення земель, масштаб ерозії ґрунтів, випадання кислотних дощів, глобальна зміна клімату, частота паводків та посух тощо;

- політичні: особливості політичного розвитку, лідери та партії, що визначають політику в країні, здатність чинного уряду ефективно вирішувати накопичені проблеми, рівень підтримки чинної владної верхівки, політична структура суспільства, ефективність існуючих міжнародних зв'язків та ін.

Отже, на фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств впливає багато чинників. В умовах кризи, зростає негативний вплив зовнішніх чинників на фінансову стійкість суб'єктів господарювання. Однак сільськогосподарські підприємства можуть на підставі управління внутрішніми чинниками та постійного моніторингу зовнішнього середовища, в деякій мірі, знівелювати його негативний вплив.

Примітки:

1. Демідова І.А. Фактори, що впливають на стійкий розвиток машинобудівного підприємства // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць КНЕУ. – 2008. - №20. – С.243-254.
2. Крупка М.І., Островерх П.І., Реверчук С.К. Основи економічної теорії. – К.: Атіка, 2001. – 344 с.
3. Матейко С.В. Класифікація факторів впливу на фінансово-економічний стан підприємств // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2004. - №3. – С.133-137.
4. Пліса В.Й., Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: Монографія. – Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2009. – 144 с.

Bogdan Brychka

L'viv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyj

EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS OF FINANCIAL STABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The external and internal factors of financial stability of agricultural enterprises are considered in the article. The necessity of an effective management of the internal factors for the purpose of reduction the negative impact of external environment is grounded.

Мирослава Бугіль

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

Будь-яка держава в межах виконання свого функціонального призначення повинна виконувати низку соціально-економічних функцій, за рахунок яких уможливорюється здійснення адекватного розподілу національного доходу та частини національного багатства. Адаже саме на державному рівні врегульовується питання забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання та соціальної стабільності в цілому. Основним джерелом доходів держави є часткове вилучення прибутків господарюючих суб'єктів і доходів населення у формі обов'язкових платежів – податків. В Україні сформовано певну систему оподаткування, яка регулює структурно-функціональну дію податкового механізму. Однак, практика свідчить, що механізм оподаткування в нашій державі має багато законодавчо-нормативних вад.

Прагнення до поповнення бюджету при зменшенні реального валового внутрішнього продукту, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкових реформ призвели до надмірного навантаження на виробників. Дохід, який отримує держава суто фіскальними методами, не компенсується економічним збитком, що завдається суб'єктам ринкових відносин. Глибоке розуміння проблем оподаткування та їх розв'язання може допомогти в подоланні наслідків економічної кризи, стимулюванні економічного зростання, захисті інтересів вітчизняного бізнесу, підвищенні добробуту громадян.

У наукових колах України дослідженням окремих питань оподаткування і побудови податкової системи присвячені праці вітчизняних вчених економістів: В.Л. Андрущенка, С.А. Буковинського, О.Д. Данілова, М.Я. Дем'яненка, О.Т. Замасло, О.Д. Заруби, Б.Є. Кваснюка, Н.І. Костіної, В.І. Кравченка, Ю.П. Лебединського, І.І. Лукінова.

Діюча податкова система і політика характеризуються недосконалістю. Вітчизняну систему оподаткування критикують через низьку ефективність ПДВ, численність податкових пільг, адміністративних процедур. У нещодавньому дослідженні Світового банку Price Waterhouse Coopers Україна опинилася на передостанньому, 177-му місці за складністю сплати податків [4; с.58]. Проблеми створює не так вибір ставок оподаткування, як приведення у відповідність до європейських вимог загальних елементів податкової системи. Якщо орієнтуватися на створення зручних умов для іноземних інвесторів, варто забезпечити відповідність вітчизняного законодавства європейському Кодексові оподаткування підприємницької діяльності. Це зумовлює підвищення уваги вітчизняних вчених і практиків до проблем оподаткування, вивчення можливості

застосування в Україні різних альтернативних форм оподаткування, що використовуються в інших країнах, та механізмів їх адаптації до вітчизняних умов [4; с.59].

За станом сучасної економічної політики України виникає певна стурбованість у зв'язку з обраним євроінтеграційним курсом нашої країни. З інституціональної точки зору економіка України не є конкурентною, оскільки її податкова система порівняно з іншими податковими системами ЄС вирізняється такою рисою, як переважання адміністрування над ринковим впливом на економічні процеси. Зважаючи на це, привабливість України як економічного простору для здійснення інвестицій порівняно з ліберальними економіками країн Східної Європи є неконкурентною [1; с.32].

Податкова система України має суттєві вади, в ній не виконуються основні принципи побудови системи оподаткування – принцип стабільності та принцип доступності.

Низька результативність чинної вітчизняної податкової системи дає підстави для формулювання конкретних вимог до системи оподаткування й принципів державного регулювання податкової системи, які враховуватимуть соціально-економічну ситуацію в Україні та стратегічні завдання реформування національної економіки.

З огляду на це постає потреба реформування податкової системи за такими її складовими:

- забезпечення стабільної правової бази функціонування податкової системи, її гармонізація із законодавством, що регулює господарські відносини (насамперед – Цивільний та Господарський кодекс України);

- організаційні зміни, що полягають у чіткому визначенні місця та ролі державної податкової служби, скорочення її чисельності з одночасним підвищенням ефективності функціонування, ліквідація нехарактерних для податкового органу функцій;

- зміни методів та принципів контролю за сплатою податків, зміна взаємовідносин податкового органу з платниками податків;

- галузеве і регіональне диференціювання ставок оподаткування з метою узгодження різних груп економічних інтересів.

Причому підготовка реформаційних змін повинна відбуватися випереджувальними темпами, аби не відновлювати наше відставання від ЄС. Реформування передбачено проектом Податкового кодексу України [3; с.152]. Проте, даний проект вирізняється недосконалістю, у ньому не усунено існуючі недоліки сучасної податкової системи, склад і структура податків не дає підстав очікувати істотного зниження податкового навантаження на господарюючих суб'єктів.

На сьогодні ключовими проблемами в оподаткуванні є:

- спотворення фундаментальних основ оподаткування;
- нестабільність, суперечність податкової бази;
- незахищеність податкової політики від некомпетентності та лобіювання;
- порушення балансу прав і відповідальності між платниками податків і податковими органами;
- прогресуюче ускладнення податкових процедур і правил;
- ослаблення регулюючих функцій, пов'язаних зі стимулюванням підприємницької активності.

Для їх розв'язання ідеологія податкової політики передбачає: підтримку не конкретних підприємств, а підприємництва; створення однакових умов роботи для всіх; низькі податки, які сплачуються усіма.

Недосконалість податкової системи призводить до надмірного податкового тиску на господарюючих суб'єктів, а це, в свою чергу, знижує інвестиційну та інноваційну активність, примушує підприємства приховувати реальні розміри доходів, сприяючи розширенню тіньового сектору. У результаті податки не забезпечують необхідний розмір грошових надходжень у бюджет і негативно впливають на інноваційний розвиток підприємств. Для того, аби вдосколювати податкову систему України, потрібно проводити ряд реформ на основі вітчизняних досліджень, зарубіжного досвіду. При цьому необхідно зважити на те, що здійснення будь-яких змін податкового законодавства неможливе без повної інформації щодо як фінансової ефективності окремих податків, так і вартості адміністрування цих податків. Тому необхідно впроваджувати поглиблену звітність відносно витрат на збір окремих податків і платежів від ДПА.

Примітки:

1. Квасницька Р.С., Величко І.В. До питання вдосконалення податкової системи України. – В. ХНУ. – 2008. – №2. – С. 31-35.
2. Корнус В.Г. Оцінка регулюючого впливу системи оподаткування на економічні процеси // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7. – С. 142-148.
3. Кошембар Л.О. Забезпечення ефективного податкового регулювання і фінансової безпеки підприємництва та інвестицій // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №12. – С. 142-152.
4. Шевчук В.О., Римарська Р.Ю. Уніфікація податкових систем країн Європейського Союзу як критерій поглиблення інтеграції // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 49-59.

Myroslava Buhil

Ivan Franko National University of Lviv

AREAS OF IMPROVEMENT OF TAX SYSTEM OF UKRAINE

Ukraine has formed tax system, which regulates the structural and functional effect of the tax mechanism. However, practice shows that the mechanism of taxation in our country has many legal and regulatory flaws. Low efficiency of the current domestic tax system gives reason to formulate specific requirements for the tax system and the principles of its state regulation.

Соломія Букіта

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Незважаючи на високі темпи зростання кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики вітчизняного страхового ринку в цілому не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам. Зокрема, частка премій українських страховиків складає біля 0,2 % загальних премій в Європі. У середньому на душу населення в Україні припадає лише 52 євро страхових премій, що значно менше, ніж в інших європейських країнах (наприклад, у Німеччині – 1250 євро та у Польщі – 120 євро).

Відставання якісних параметрів вітчизняного страхового ринку та гальмування інвестиційної активності страхових компаній зумовлені низкою хронічних, накопичених проблем:

недосконалістю нормативно-правового регулювання у сфері страхування, недостатньою відповідністю чинного законодавства вимогам європейських стандартів; недостатністю ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів (особливо гострою є проблема забезпечення довгострокових зобов'язань за договорами страхування життя); низьким рівнем капіталізації вітчизняних страховиків зволіканням з впровадженням обов'язкового медичного страхування за участю страховиків, відсутність законодавчих засад для впровадження інвестиційного і пенсійного страхування; непрозорим державним регулюванням; непрозорістю фінансової звітності страхового сектору; вкрай низьким рівнем розвитку ринку страхування життя та інших видів особистого страхування; недотриманням законодавства з агрострахування, низьким рівнем розвитку сфери страхування екологічних та катастрофічних ризиків; недосконалим нормативно-правовим врегулюванням діяльності страхових посередників, актуаріїв та аварійних комісарів.

До вищезазначених проблем додалися негативні явища, обумовлені світовою фінансовою кризою. На відміну від банківського сектору та фондового ринку, які одні з найперших постраждали від світової фінансової кризи, страховий сектор напряду не був сильно вражений наслідками кризи (про що свідчить позитивна динаміка у 2008 р.). Проте загальний вплив фінансової кризи в середньо- та довгостроковому періоді матиме вкрай негативний вплив на вітчизняний страховий ринок.

Найбільш актуальними проблемами, обумовленими наслідками світової фінансової кризи, що потребують негайного вирішення, є:

- падіння попиту на послуги страхових компаній з боку підприємств та населення, що обумовлено погіршенням фінансового стану;
- неповернення депозитних коштів, не тільки дострокове, а й після закінчення дії депозитних договорів, перш за все тими банками, де введено тимчасову адміністрацію або готується введення такої адміністрації (на сьогодні строк затримки повернення окремими комерційними банками перевищує 1 місяць, а сума неповернення становить близько 100 млн грн.);
- незабезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;
- нав'язування банками дискримінаційних умов співпраці з страховими компаніями, зокрема, встановлення непрозорих та дискримінаційних умов акредитації, нав'язування завищених розмірів комісійної винагороди та розміщення депозитних вкладів, як умови співпраці;
- встановлення податковими органами дискримінаційних вимог для страховиків щодо оподаткування курсових різниць, а також для страховиків зі страхування життя – оподаткування інвестиційного доходу;
- недостатній контроль за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників;

. В цілому по страховому ринку України в 2009 р. скорочення об'ємів страхових платежів відбулося за рахунок:

- скорочення каналів збуту, що раніше давали гарантовані потоки клієнтів (автострахування, страхування банківських ризиків у сферах споживчого та іпотечного кредитування, страхування через туристичні компанії);
- скорочення витрат підприємств на медичне та накопичувальне страхування своїх співробітників з метою оптимізації структури витрат;
- скорочення обсягів страхування життя внаслідок втрати довіри населення до фінансового ринку загалом та страхового зокрема.

Враховуючи, що в Україні вільні кошти страховиків, в силу специфіки вітчизняного законодавства та інституційних особливостей страхового ринку, не в повній мірі трансформуються в інвестиційні ресурси, вирішення хронічних проблем лежить, в першу чергу, в правовій площині. Правове поле, в рамках якого функціонує страховий ринок потребує реформування і приведення його до європейських стандартів. Зокрема, в рамках реформування страхового ринку, підвищення рівня якості послуг на страховому ринку, а також підвищення його інвестиційного потенціалу доцільно реалізувати наступні заходи нормативно-правового, організаційно-методологічного та інформаційного характеру:

формування чіткої концепції реформування галузі, удосконалення державного регулювання ринку, зокрема в сегментах обов'язкового та медичного страхування; своєчасну та широку адаптацію українського страхового ринку до світових вимог фінансового регулювання та нагляду, активну співпрацю з європейськими та міжнародними організаціями;

- створення правових умов для повноцінного впровадження інвестиційного та пенсійного страхування;
- розробка моделі державної підтримки розвитку аграрного страхування, яка має передбачати прийняття спеціального закону та узгоджені дії страховиків і держави щодо покриття ризиків, які існують в аграрній сфері та не можуть бути покриті в інший спосіб на звичайних ринкових засадах;
- впровадження міжнародних стандартів ведення бухгалтерського обліку і аналітики діяльності страхових компаній;
- створення незалежного інституту експертизи договорів і страхових випадків, а також діючої системи контролю над фінансовим станом страхових компаній;
- забезпечення формування інвестиційних інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів;
- удосконалення методології страхових і перестраховувальних операцій за участю страхових посередників;
- розробка національної програми інформування населення про страхові послуги з метою підвищення загального рівня страхової культури; формування страхової культури громадян та підвищення фінансової грамотності учасників страхового ринку;
- впровадження системи мікροстрахування для незаможних верств населення, державна підтримка соціально значущих видів страхування;
- удосконалення моніторингу діяльності страховиків та посилення контролю за дотриманням страховиками вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів, статутного капіталу та осіб, що володіють значною часткою капіталу страховиків;
- гарантування захисту законних прав громадян-власників страхових полісів на отримання страхових виплат, у тому числі шляхом створення і розвитку інститутів досудового захисту
- сприяння створенню фондів страхових гарантій, у тому числі за договорами страхування життя;
- розробка нормативно-правових актів, які б урегулювали порядок діяльності страхових агентів і консультантів та аварійних комісарів та запровадили їх реєстрацію;

- запровадження стимулюючої податкової політики для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, в тому числі інвестиційного, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом віднесення частки внесків з цих видів страхування на валові витрати юридичних осіб та удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб;

Усунення наслідків фінансової кризи вимагає негайних заходів тактичного характеру, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій, що спостерігаються на страховому ринку, недопущення зменшення інвестиційного потенціалу та платоспроможності страховиків та розгортання глибокої кризи страхового ринку.

Реалізація наведених рекомендацій має, на мою думку, у середньостроковій перспективі, зміцнити фінансовий потенціал страхового ринку України, що створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

Примітки:

1 Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: Монографія за ред. Мазаракі. –К.: Київ Нац. торг.-екон. Ун., 2007.-460с.

2. ua. Correspondent.net

Solomiya Bukita

Lviv National University named after Ivan Franko

PROBLEMS AND WAYS OF INSURANCE MARKET REFORM IN CONDITIONS OF UKRAINE CRISIS ENVIRONMENT

Abstract insurance market in Ukraine in recent years has shown rapid growth in relative quantitative parameters. However, its quality, as well as absolute performance has not reached the level of developed western countries. Insurance companies do not have powerful institutional investors who are able to accumulate savings and transform them into investment funds. The situation became worse the global financial crisis that has made their adjustments in the development of insurance markets and led to new threats.

Мар'яна Бульбах

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОБХІДНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з найважливіших проблем, з якою сьогодні стикаються українські підприємства, є недостатня ефективність організації управління їхніми фінансовими ресурсами. Управління фінансами суб'єктів підприємництва значно ускладнюється тим, що вони повинні працювати у режимі постійних внутрішніх та зовнішніх змін. Ефективне вирішення питань, пов'язаних з функціонуванням підприємств, залежить від форм і методів їх фінансування, розрахунків між підприємством і контрагентами, розподілом і використанням фінансових ресурсів. Зазначені завдання реалізуються через цілісну систему управління фінансами підприємства, яка приймає вигляд фінансового менеджменту.

Причиною кризового стану багатьох вітчизняних підприємств є невиконання елементарних вимог до фінансового менеджменту, а саме: відсутність дієвого механізму планування та аналізу, управління активами та інвестиціями, управління формуванням фінансових ресурсів, управління грошовими потоками, структурою витрат, ліквідністю, управління формуванням прибутку, заміна фінансових служб бухгалтерською роботою. Це зумовлює необхідність розвитку теоретичних основ фінансового менеджменту, вдосконалення його організаційної структури та розробки і реалізації на практиці фінансової стратегії [1].

Серйозні дослідження теоретичних і практичних аспектів проблеми фінансового управління знайшли своє відображення у працях таких учених як: І.Балабанов, В.Бочаров, Є.Брігхем, Дж.Ван Хорн, Ю.Вінслав, А.Гроппеллі, І.Івашковська, Є.Нікбахт, Л.Павлова, С.Росс, Р.Холт, А.Шеремет, Н.Климова та інші. Разом з тим, позитивно оцінюючи результати досліджень названих авторів, слід зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються такі важливі аспекти цієї проблеми, як виявлення ефективного механізму фінансового управління, орієнтованого на зростання ринкової вартості підприємства, особливостей фінансового планування і прогнозування в умовах ринкової моделі України.

Успішна діяльність підприємства неможлива без розумного управління фінансовими ресурсами. Метою такої діяльності для підприємства може бути:

- виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;
- запобігання банкрутству і значним фінансовим негараздам;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- максимізація ринкової вартості фірми;
- прийнятні темпи росту економічного потенціалу фірми;
- ріст обсягів виробництва та реалізації;
- максимізація прибутку;
- мінімізація витрат;
- забезпечення рентабельної діяльності тощо [2].

Управління фінансовими ресурсами належить до основних завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки їх структура і вартість значною мірою впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства та на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. До основних складових управління фінансовими ресурсами підприємства відносять управління власним капіталом, залученими коштами, а також управління структурою капіталу та визначення оптимальної його структури.

Завдання ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства не є легким, оскільки вирішення потребують такі питання:

- забезпечення в умовах нестабільної економіки та наявності багатьох проблем організаційного і фінансового характеру достатнього зростання власного капіталу за рахунок внутрішнього джерела - прибутку;
- забезпечення зростання власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел – залучення коштів нових інвесторів в умовах, коли кредитний рейтинг багатьох підприємств досить низький, інвестори не мають достатнього рівня довіри щодо інвестування коштів в акції вітчизняних підприємств (за винятком невеликої кількості підприємств, акції яких перебувають в обігу на організованих ринках);

- забезпечення достатнього рівня фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства за рахунок позикових коштів в умовах, коли ринок банківських кредитів не завжди надає широкі можливості позичальникам щодо отримання позик різного строку, обсягу, із встановленням гнучкого механізму погашення. Крім того, не всі підприємства мають достатній рівень фінансової стійкості та прибутковості, щоб вчасно повернути позику і не погіршувати в процесі кредитування свій фінансовий стан [3].

Розробка підходів до формування політики власних внутрішніх фінансових ресурсів підприємства повинна передбачати:

- аналіз формування власних внутрішніх фінансових ресурсів підприємства;
- виявлення потенціалу формування власних фінансових ресурсів з урахуванням відповідності темпам розвитку підприємства;

- оцінку достатності власних фінансових ресурсів, сформованих на підприємстві.

Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах дозволить своєчасно їх мобілізувати за рахунок внутрішніх джерел та ефективно оцінити необхідність залучення зовнішніх джерел фінансування [2].

Особливу роль в управлінні фінансовими ресурсами мають відігравати інформаційні технології, адже в сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання потрібно отримувати точні дані, швидко обробляти великий обсяг інформації, використовувати складні алгоритми розрахунку. На жаль, впровадження таких систем потребує значних фінансових ресурсів на навчання персоналу та адаптацію системи до бізнес-процесів конкретного підприємства. Як правило, цей процес триває від декількох місяців до року. Вартість впровадження може становити, залежно від розмірів підприємства, від 10 000 до 100 000 і більше дол. США [4].

Отже, в центрі уваги фінансового менеджменту підприємства знаходиться проблема раціонального управління фінансовими ресурсами, на якій базується ефективність процесу досягнення економічних цілей компанії. Проблема забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства здебільшого розглядається із застосуванням статичних методів та характеризується аналізом стану підприємства в певний момент часу, що не враховує динамічність процесів діяльності підприємства [5].

Таким чином, головними напрямками удосконалення системи управління фінансовими ресурсами на вітчизняних підприємствах мають стати: застосування системного підходу щодо управління фінансовими потоками та фінансовими відносинами компанії; оптимізація організаційної структури управління фінансами; розробка та впровадження інформаційної системи фінансового моніторингу стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства на основі автоматизованих систем обробки та аналізу фінансової інформації; формування розгалуженої системи показників діяльності підприємства, оцінка яких дасть найбільш комплексне уявлення про його фінансово-економічний стан; виділення в якості одного з основних об'єктів моніторингу стану фінансової рівноваги підприємства та показників синхронності руху грошових коштів в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; впровадження системи фінансового прогнозування та планування з розробкою різних видів бюджетів [5].

Найвідповідальнішим в удосконаленні організації управління фінансовими ресурсами підприємства є розробка нової фінансової політики, яка повинна охоплювати всі напрями фінансової діяльності, а це вимагає радикальних організаційних змін існуючого механізму управління на шляху досягнення головної стратегічної цілі.

Примітки

1. Климова Н.І. Ефективне фінансове управління – стратегічний напрям ринкових перетворень в Україні // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2008. – №1. – С. 36-39.
2. Марцин В.С. Деякі підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №12. – С. 153-160.
3. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439с.
4. Пацай Б.Д. Роль інформаційних технологій в управлінні фінансовими ресурсами підприємств // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 82-88.
5. Єсаян Е.М. Напрями удосконалення системи фінансового менеджменту на промисловому підприємстві // Вісник Донецького національного університету. – 2009. - №1. – С. 353-359.

Bulbakh Maryana

Ivan Franko National University of L'viv

A NECESSITY OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF ENTERPRISES FINANCIAL RESOURCES IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMY

Problems of financial management are examined and directions of financial management system improvement at the enterprise are offered in the article. General approaches to financial resources management organization are defined, they must be concentrated on financial stability maintenance by means of financial resources' efficiency, monetary funds formations within the established sizes, control over effective usage and preservation of property.

Булботка О. С.

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ ЯК НАПРЯМУ СПІВПРАЦІ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В ПЕРІОД КРИЗИ.

Постановка проблеми. Глобалізаційні та інтеграційні процеси, що особливо активізувалися останніми роками, призводили до проникнення одних галузей фінансових послуг в інші, встановлення тісніших зв'язків між цими галузями. Яскравим прикладом таких явищ є співпраця банківського і страхового секторів фінансового ринку України. Нині існує 2 форми їх взаємодії:

1. assurbanking – надання банківських послуг через страхові компанії;
2. банківське страхування (bancassurance) – організація системи продажу страхових полісів через мережу банківських відділень.

Банківське страхування (bancassurance) є вигідним як для банків, так і для страхових компаній. Для банків, bancassurance – це розширення спектру послуг, встановлення більш тісних зв'язків із вже наявними та залучення нових клієнтів, залучення фінансових ресурсів партнера, універсалізація діяльності, отримання додаткових коштів через комісійні збори, підвищення прибутковості та ефективності діяльності за рахунок зниження маркетингових витрат, зміцнення репутації

банку як фінансової установи. Основними перевагами для страхових компаній від запровадження банкострахування є розширення клієнтської бази, диверсифікація каналів збуту, укріплення іміджу СК, зниження вартості страхового продукту (Згідно досліджень польського вченого Сліперського М., собівартість дистрибуції страхових полісів у банку становить близько 8 % від страхової премії, тоді як страхові агенти збільшують дані витрати до 22%).

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок про перспективність розвитку банківського страхування.

Аналіз та напрямки дослідження. У 2008 році журналом «Страхова справа» було проведено опитування топ – менеджерів провідних страхових компаній і результати цього опитування були такими:

1. 23% респондентів зауважили, що їх компанії через банківські установи реалізує понад 31% страхових продуктів; по 9% - від 26 до 30, від 21 до 25, від 16 до 20 та від 10 до 15; 18% - від 6 до 10 й 23% - до 5;

2. через банківську мережу 83,3% опитаних реалізують продукти страхування заставного майна, 79,2% - автокаско, 62,5% - страхування іпотеки;

3. 61% віддають перевагу продажу страхового продукту з основним банківським продуктом за повну вартість страхового, а решта 39% – продажу страхового продукту зі знижкою разом з основним банківським за повну вартість;

4. 66,7% менеджерів зазначили, що їх компанії надають пріоритет агентському каналу збуту страхових продуктів; 45,8% - банківському; 16,7% - офісному; 12,5% - брокерському та 4,2% - Інтернет-продажам.

Тож, як бачимо, банкострахування у передкризовий період мало значні перспективи розвитку на ринку фінансових послуг України. Згідно прогнозів експертів у 2008 році частка продажу страхових продуктів через банківську мережу на наступні пару років (тобто 2009 – 2010 рр.) мала зростати. І ці прогнози були небезпідставними. Серед основних факторів, які б мали стимулювати розвиток банкострахування виділялись: зростання обсягів споживчого кредитування, розробка нових банкострахових продуктів, розвиток інформаційних технологій. Проте ці прогнози були зроблені ще до початку фінансової кризи, а вона, як відомо, негативно вплинула на розвиток вище перерахованих факторів.

Наявність договору страхування взятого в кредит майна була і є обов'язковою умовою отримання кредиту в багатьох банках України. В силу цього договори страхування заставного майна, а саме страхування куплених у кредит автомобілів, а також нерухомості і життя іпотечних позичальників, для багатьох СК до 2009 р. були одним з найбільш популярних страхових продуктів, що активно продавалися за сприяння банків: 30% компаній на ринку - це компанії, в яких частка страхування заставного майна в портфелях перевищувала 90%.

Скорочення обсягів кредитування у 2009 р., а також проблеми з погашенням раніше отриманих кредитів принесли вітчизняному страховому ринку безліч проблем. Близько 30% страхових компаній втратили своє основне джерело страхових премій, оскільки виправдались їх побоювання щодо віддання позичальниками (з погіршенням їх фінансового становища) пріоритетності погашенню кредиту перед оплатою страхового договору на наступний рік. Скорочення платоспроможності населення призвело до того, що у 2009 р., внаслідок недобору премій з видів страхування, реалізованих через банки, страховий ринок України недорахувався значних сум: обсяг страхових премій, які страхові компанії зібрали через банківське страхування скоротилися мінімум у 2 рази. Спостерігається також частіші несплати і відтермінування платежів.

Падіння обсягів продаж страхових полісів через банки спостерігається по всіх видах такого роду діяльності. За оцінками учасників ринку лише автострахування при купівлі в кредит додавало ринку не менше 200 тис. полісів на рік. Наразі ж, страхові компанії надають перевагу розвитку власних каналів продажу і намагаються реалізувати поліси через регіональні офіси та агентів, що значно здорожчує страхові продукти. Такі ж різкі негативні тенденції показує і ринок страхування іпотеки: якщо в 2008 р. було укладено близько 199 тис. іпотечних договорів, то в 2009 р. - всього 19,3 тис. У портфелі більшості СК дохід, що отримується через банківські канали продажів, значно знизився. Так, наприклад, якщо у 2008 р. банки забезпечували третину доходів страхової групи «ТАС», то у 2009 – лише 10%.

Падінню доходів СК від співпраці з банківськими установами посприяло і значне підвищення комісійних винагород банкам за посередництво. Якщо до кризи середній розмір таких платежів становив 15 – 25%, то в період кризи ця цифра піднялась до 30% за договором страхування КАСКО і до 60% за договором іпотечного страхування. Виходячи з таких вимог банків, багато, навіть потужних СК, не погодились на співпрацю і втратили значну частину свого портфелю.

Висновки. Фінансова криза за неповних 2 роки майже повністю перекреслила ті позитивні тенденції у розвитку банківського страхування, які були ще в середині 2008 року. Фінансові проблеми банківського сектору, через його консолідацію зі страховим, відчутно позначились на останньому. Виникнення залежності між фінансово більш потужними (у порівнянні зі СК) банками і СК призвело до необхідності СК «грати на ринку за чужими правилами», що негативно вплинуло на фінансову гнучкість самих страховиків, подорожчання їх продуктів і, як наслідок, падіння прибутків СК.

Література:

1. Інтернет - журнал "Страхова справа" від 26.12.2008 (forINSURER.com);
2. Финансовый кризис: стоит ли думать о страховке? // www.prostobank.ua ;
3. www.finance.ua .

Данило Бутитер

Вроцлавський університет

МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ З УКРАЇНИ В ПОЛЬЩУ

Міграція в пошуках роботи до Польщі – відносно нове явище, воно з'явилося лише у дев'яностих роках. Офіційна статистика засвідчує, що доступ іноземців до секторів економіки в Польщі розподіляється за етнічними ознаками. Прибульці з країн колишнього Радянського Союзу влаштовуються здебільшого на вторинному ринку праці. Східні європейці наймалися в основному в таких галузях економіки: сільське і лісове господарство, будівництво, промисловість і транспорт.

Українці в більшості випадків працевлаштовуються на державних або приватних підприємствах з виключно польським капіталом.

Коли ми говоримо про трудову міграцію з України до Польщі до уваги слід брати причини не лише економічні, а також політичні, соціальні та етнічні. Бажання до міграції на «захід» проявляють не всі жителі України. В більшості випадків це жителі Західних та частково Центральних регіонів України. Це пов'язано з різноманітними культурними та етнічними чинниками. Але все ж таки кількість працюючих українців в Польщі є досить значною.

Після вступу Польщі до Євросоюзу, а також до числа країн Шенгенського порозуміння процедура легальної міграції і роботи ускладнилась для громадян України. Шенгенська угода була укладена 14 липня 1985р. між урядами Бенілюксу, а пізніше – у 1999 році – разом з Амстердамською угодою вступила в дію т.зв. Шенгенська конвенція, поширена на решту країн Євросоюзу. До Шенгенської конвенції Польща вступила 21 грудня 2007 року. У зв'язку з вступом Польщі до «країн Шенгену» з'являється нове поняття транзитної міграції з України через Польщу в більш розвинуті країни Євросоюзу.

Ускладнення трудової міграції через введення візового режиму, спричиняє зріст нелегальних іммігрантів. Згідно опитування яке проводилось на території України і Польщі у 2009 році було виявлено, що біля 120 тисяч нелегальних іммігрантів з України живе і працює в Польщі.

Перетворення політичної і економічної структур наприкінці дев'яностих років зумовило зміну досі стабільних міграційних тенденцій попри, те що Польща залишається країною, в якій відплив іммігрантів перевищує наплив, нові якісні зміни, супроводжують міграцію до Польщі, показують що вона повільно перетворюється в країну-транзит, і в країну, що приймає іммігрантів. Одним із основних чинників, які повернули відносно стабільні міграційні тренди у Центральній Європі, була мобільність мешканців колишнього Радянського Союзу, особливо України.

Згідно з висновками, зробленими на основі польсько-українського опитування з 1995 року, вважається можливим, що навіть більше з них це дрібні торговці, які в результаті торгівельної діяльності вступають в короткотривалі робочі контакти. За даними Міністерства праці і соціальної політики, в Польщі щорічно працює від 100 до 150 тис. іноземців. Більшість із них прибуває з України. Чоловіки зайняті, як правило на будівництві, в лісовому і сільському господарстві, особливо під час збирання врожаю. Жінки також працюють в аграрному секторі, а окрім того як прибиральниці та домогосподарки, доглядають дітей і літніх людей.

Ставлення польського населення до іммігрантів зі Сходу мінялось з часом. Наприклад, згідно даних 1992р. більшість опитуваних поляків вважали явище міграції невігідним для Польщі, і лише 15% опитуваних – вигідним. Протягом наступних років громадська думка щодо цього питання істотно лібералізувалася. Якщо в 1992 році 42% опитуваних вважали, що іноземцям взагалі не повинні даватися дозволи, то в 2008 році таких людей було 18%. Тому можна відзначити, що загалом ставлення поляків до праці іноземців у їхній країні перш за все має характер «обмеженого і селективного дозволу», згоди на їх зайнятість тільки в деяких видах роботи.

Значним кроком до трудової інтеграції України і Польщі було прийняття польським урядом «Закону Про Карту Поляка». Карта Поляка дозволяє громадянину України, який довів своє польське походження, або вклад в культуру Польщі на території України, отримати візу в Польщу, терміном на 1 рік, з часом перебування на території Республіки Польщі 365 днів. Карта Поляка також дозволяє громадянину України легально працювати і вести господарську діяльність на території Польщі. Набуття Карти Поляка вигідне також і для студентів, які з її допомогою можуть навчатись на бюджетній формі навчання в Польщі, а також отримувати стипендію.

Також важливим аспектом є сфери в яких працюють українські іммігранти. Більшість економічної літератури поділяє ринок праці на два сектори – первинний і вторинний. У первинному секторі роботодавці вкладають кошти в робочу силу, шляхом організації курсів підвищення кваліфікації й оплати навчання працівників. Вторинний сектор, в якому акцент робиться на працю – складають роботи, для яких не потрібні кваліфікація і які взагалі не дають можливості на вертикальну мобільність або ж ці шанси невеликі.

Наталія Вавренчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Останнє десятиріччя життя світового господарства розпочалося азійською фінансовою кризою, яка в певній мірі зачепила всіх, але найбільше – країни азійського регіону, країни СНД. Потім, після тривалого економічного підйому та зростання обсягів та цін на світових ринках товарів, робіт та послуг влітку 2007 року розпочалася іпотечна криза у США, яка згодом переросла у світову фінансову та економічну кризу.

На світовому та вітчизняному фінансових ринках інституціональних та індивідуальних інвесторів охопили спекулятивні настрої [1, с. 262]. Ейфорія від швидкого зростання капіталів затьмарила необхідність застосування вираженої стратегії з управління ризиками, наприклад з використанням хеджування. Подібна поведінка та мотивація суб'єктів фінансового ринку і призвела до світової фінансової кризи.

Західні страхові та перестраховальні компанії виявились неготові до роботи в умовах знецінення активів завдяки падінню фондового та товарного ринку, падіння попиту на страхові та перестраховальні послуги. Крім цього, показник комбінованої збитковості свідчив про те, що конкуренція серед західних страховиків диктувала правила представникам страхового бізнесу, за якими дозволялось мати збитки від страхової та перестраховальної діяльності більше 100%, при цьому, мати позитивний фінансовий результат за рахунок доходів від інвестиційних вкладень, які коливались у консервативних страхових компаній в межах від 10 до 25% річних.

Україна після вступу 16 травня 2008 року у СОТ мала чудові перспективи для подальшого розвитку та інтеграції до світового господарства. Курс гривні до долара в цей час не тільки залишався стабільним, але й трошки зміцнів. Але вже у жовтні 2008 року політична криза, наслідками якої скористалися валютні спекулянти, які перестали продавати готівковий долар, курс на який стрімко зріс до 6-7 грн. за долар. Обтяжливими, для цієї ситуації, обставинами виявились брак валютних коштів через зниження валютних надходжень експортерів завдяки зниженню світового попиту на український експорт і дефіцит по зовнішнім державним та не державним зобов'язанням низки вітчизняних підприємств та банків. Як наслідок, вкладники перш за все, фізичні особи, що тримали депозити у гривні відчували себе обманутими, та почали масово достроково забирати строкові вклади. За два тижні було достроково знято коштів з депозитних рахунків на суму 17 млрд.грн.. НБУ для запобігання зниження курсу гривні вдається до валютних інтервенцій та вводить мораторій на видачу нових кредитів, через що страхові компанії, які збирали більшість премій через банківський канал продажу, стрімко втрачають обсяг зборів страхових платежів. І це суттєво вплинуло на ситуацію на страховому ринку в цілому, який почав скорочуватись. Стабільне становище залишилось тільки у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління з гнучкими підходами та стратегію діяльності за різними сценаріями у тому числі і в умовах фінансової кризи[2, с.15]. Під час фінансової кризи в Україні, ще більш загострилась конкуренція, знизилась можливість щодо якісного відбору привабливих ризиків до власного страхового портфелю. Все це сприяло до створення незбалансованого портфелю

страховика, виникненню можливих небезпек від зниження платоспроможності, порушення фінансової стабільності, стійкості страховика до його банкрутства.

Основні симптоми світової фінансової кризи щодо вітчизняного ринку страхових послуг проявились у інвестиційному сегменті, коли страховики і перестраховики, як інституціональні інвестори втратили можливість надійно вкладати страхові резерви. Другим симптомом виявилась банківська криза, більшість банків використовувались страховиками, як окремий потужний канал надання страхових послуг. З обмеженнями на видачу нових кредитів, заставне майно, яке зазвичай страхувалося страховиком, як привабливий і вигідний об'єкт страхування було втрачено. Згодом, тісно пов'язаний з ринком страхування, перестраховальний ринок також зазнав стрімкого падіння. Зовнішня кон'юнктура на світовому перестраховальному ринку продовжує перебувати у м'якій фазі. Це означає, що ціни на переукладання на 2010 рік на більшість облігаторних перестраховальних договорів будуть знижені на 5-10% порівнянню з цінами 2009 року.

У вітчизняного страхового ринку були внутрішні причини, ризики які реалізувались, низкою протиріч, які не вирішилися, а призвели до фінансової кризи. По-перше, це протиріччя між високими темпами зростання страхових премій і відносно низькою капіталізацією страховиків. По-друге, протиріччя між високими темпами зростання страхової премії та низькою рентабельністю страхових операцій – для того щоб запобігти знеціненню своїх активів, треба їх що найшвидше продати, також стала домінуючою серед вкладників банків, інвесторів. Серед об'єктивних причин, що призвели до фінансової кризи слід виділити, що винні не люди, які сприяли її появі, а система, яка це дозволяла зробити[4, с.236]. Окремо слід відзначити, державне правове регулювання, як економічних, так і страхових відносин, яке виявилось недосконалим.

Суб'єктивна причина настання фінансової кризи криється в неможливості чи в небажанні певних юридичних та фізичних осіб повертати борги. Якщо ця ідеологія прийшла у голови значної кількості керівників, через де який час вона виявилась найлегшим засобом вирішення поточних фінансових проблем та згодом стала домінуючою. Інша ідея, яка теж завдяки простоті та зрозумілості – для того щоб запобігти знеціненню своїх активів, треба їх що найшвидше продати, також стала домінуючою серед вкладників банків, інвесторів. Серед об'єктивних причин, що призвели до фінансової кризи слід виділити, що винні не люди, які сприяли її появі, а система, яка це дозволяла зробити[4, с.236]. Окремо слід відзначити, державне правове регулювання, як економічних, так і страхових відносин, яке виявилось недосконалим.

Слід зазначити, що сучасні тенденції ринків страхування та перестраховування в умовах світової і національної фінансової кризи відображають інституціональну парадигму сучасної економіки. Це означає, що поряд з економічними факторами впливу на страховий ринок діє низка не економічних, зокрема політичні, етичні, етнічні, соціальні чинники, які визначають поведінку та мотивацію основних суб'єктів страхового ринку – страхувальників, страховиків, перестраховиків, їх засновників та державний уповноважений орган з регулювання страхової діяльності.

Примітки:

1. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти. - Монографія Видавництва:КНЕУ, Київ - 2008р. – с.262.
2. Гольцберг М.А. Хасанбек Л.М. “Мировой финансовый кризис и его влияние на отечественную экономику» // Журнал «Чистая прибыль» № 37 октябрь 2009г.- с.25-28.
3. www.ft.com
4. Журавин С.Г. Страховые компании в условиях глобализации.- Издательство: Анкил, Москва, - 2005г.- с.176.

Vavrenchuk Nataliya

Lviv National University of Ivan Franko

THE INFLUENCE OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE AND WORLDWIDE

It deals with the main reasons of the crisis and its influence on the economy and the market of insurance services in Ukraine and countries all over the world.

Юлія Вавринюк, Наталія Чопко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Для реалізації поставлених цілей та завдань організація залучає величезну кількість різноманітних ресурсів, проте найважливішою ланкою у її діяльності є людські ресурси. Адже саме працівники здійснюють усі виробничі та управлінські процеси. Саме тому в сучасних умовах велика увага приділяється управлінню людськими ресурсами, підвищенню кваліфікаційного рівня працівників, покращенню підготовки та самореалізації спеціалістів, а саме – формуванню кадрового потенціалу в організації.

Теоретичними та практичним аспектами дослідження цього процесу займалися такі вчені як: Р. Марр, Е. Мейо, М. Мескон, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Шмідт, В. Дятлов, А. Єгоршин, П. Журавльов, А. Кібанов, Е. Маслов, Ю. Одегов, В. Травін. Значна увага формуванню кадрового потенціалу приділяється в роботах українських учених: Д. Богині, Г. Дмитренка, М. Долішнього, А. Колота, В. Онікієнка, М. Сіроштана, Д. Черваньова, Ф. Хміля, А. Шегди, Г. Щокіна, В. Лук'янихіна, В. Щербака, М. Мурашко, В. Савченка.

На нашу думку, кадровий потенціал слід розглядати як сукупність знань, здібностей, навичок, особистої майстерності, систного мислення спеціалістів, залучених до діяльності. Проаналізувавши наукову літературу, виявлено, що основними складовими даного поняття є освіта, рівень кваліфікації, професійні здібності та навички, психометричні характеристики працівника.

Слід зазначити, що в науових дослідженнях недостатня увага приділяється систематизації чинників, що впливають на формування та використання потенціалу працівників. Загалом виділяють 2 групи чинників –зовнішні та внутрішні. До чинників зовнішнього середовища відносять: економічні умови, податкова політика держави та державне регулювання, науково-технічний прогрес, соціально-економічні фактори, демографічні фактори, культурно-освітні фактори та національні особливості. Серед чинників внутрішнього середовища виділяють такі: цілі та стратегія організації, кадрова політика, образ підприємства, технологія виробництва та праці, фінансово-економічні можливості підприємства, маркетингова діяльність, кількісний та якісний склад персоналу, джерела покриття кадрової потреби, організаційна

культура, соціально-психологічні фактори, морально-етичні фактори. Аналіз тенденцій змін у цих факторах необхідні для визначення основних можливостей та загроз середовища для кадрового потенціалу.

Варто наголосити, що формування кадрового потенціалу підприємства - складний і довготривалий процес набуття й використання знань і умінь, який охоплює відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Результативність цього залежить від особистого потенціалу працівника, як сукупності якісних характеристик людини, які визначають можливість й межі участі у трудовій діяльності. Так, світова економічна криза принесла свої корективи у процес розвитку персоналу в організації як у всьому світі, так і в Україні зокрема. Зокрема, експерти прогнозують, що в 2010 році увага буде сконцентрована на навчанні в середині організації, а саме e-learning, лекції, семінари, відео та аудіо тренінги. Отже, до залучення працівників ззовні керівництво буде ставитись прискіпливо та строго.

В управлінні персоналом організації визначення характеристик та потенціалу працівника, а отже, і кадрового потенціалу організації загалом, відбувається за допомогою джерелознавчого аналізу, програмованого контролю знань, соціологічного опитування, психологічного тестування, лабораторних медичних досліджень, експертних оцінок, аналізу конкретних ситуацій, спостереження тощо. Зрозуміло, що оцінювання професійних і ділових якостей працівника дає змогу визначити ступінь використання його освітнього потенціалу, наявність прогалин у теоретичних знаннях і вміннях і на цій основі визначити конкретні потреби працівника в підвищенні рівня кваліфікації, а оцінювання якостей персоналу загалом сприяє виявленню його слабких і сильних сторін. Це дає можливість обґрунтовано спланувати трудову кар'єру робітників, фахівців, професійно-кваліфікаційне просування персоналу, сформувати резерв керівників структурних підрозділів організації. Результати доцільно використовувати при:

удосконаленні підбору і розстановці персоналу завдяки найму найбільш професійно придатних претендентів на вакантні посади та робочі місця;

підвищенні ефективності використання працівників шляхом визначення ступеня завантаженості робітників, удосконалення організації праці фахівців і керівників;

визначенні вкладу працівників у досягнуті результати роботи та забезпеченні на цій основі тіснішого взаємозв'язку оплати праці з результатами праці, посиленні матеріальних і моральних стимулів персоналу;

поліпшенні організаційної структури управління організацією, оптимізації чисельності працівників унаслідок уточнення норм виробітку, нормативів чисельності персоналу, перегляді посадових інструкцій, кваліфікаційних карт, карт компетенції;

удосконаленні стилю та методів керівництва трудовим колективом з боку керівників організації, підвищенні відповідальності працівників за доручену ділянку роботи, поліпшенні соціально-психологічного клімату в трудових колективах;

установленні основних напрямів удосконалення планування й організації розвитку персоналу та ін.

Належним чином організоване та проведене оцінювання ділових якостей персоналу істотно впливає на ефективність виробництва, значною мірою визначає рівень управління персоналом. У зв'язку з світовою економічною кризою від керівництва вимагається дещо більше, ніж просте виконання своїх функцій. Більше ніж будь-коли, сучасні керівники повинні турбуватись про продуктивність і про те, щоб їхня організація працювала з найбільшою ефективністю порівняно з конкурентами. Саме тому варто приділяти особливу увагу до процесу формування кадрового потенціалу як до базової складової у забезпеченні конкурентоспроможності організації у нинішньому економічному світі.

So we can come to a conclusion that a staff is a main link in work of each organization that's why a leadership must to take care about whole process forming potential of cadres. That's a guaranty of advantage over competitors in contemporary economic conditions.

Максим Ваврін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ "ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАКОНУ НАРОДОНАСЕЛЕННЯ" ТОМАСА РОБЕРТА МАЛЬТУСА НА ТРУДОВУ СКЛАДОВУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В економічній науці існує багато різноманітних теорій про населення, але існує одна, яка, на нашу думку, заслуговує увагу на даному етапі розвитку економіки України, котра чинить вплив на розвиток трудової складової економічної безпеки України і спроможна закласти нові підвалини для гармонійного розвитку потенціалу України. Це теорія Томаса Роберта Мальтуса про вплив народонаселення.

В своїй теорії Мальтус обґрунтовує негативний вплив примноження населення, яке спричинене зростанням засобів існування, доводить що населення зростає у геометричній прогресії, а засоби існування в арифметичній.

Деякі економічні вчені вважають цю теорію недосконалою, але протягом усього її розвитку, на нашу думку, не доклали достатніх зусиль щоб її спростувати, як і рівнозначних зусиль щоб її розвинути! До основних недоліків Мальтузіанської теорії відносять:

1.Неврахування міграційного фактора у теорії;

2.Неврахування наукового і технологічного прогресу, який забезпечує збільшення родючості землі;

3.Неврахування штучних механізмів, котрі призводять до демографічного переходу.

Суть теорії Мальтуса або "Дослідження закону народонаселення, або погляд на те, як він впливає на людське щастя з оглядом наших перспектив на майбутнє усунення або пом'якшення спричинюваного ним зла"(1803р.) можна викласти в таких постулатах:

1.Біологічні особливості людського організму призводять до використання їх у збільшенні своїх продовольчих ресурсів (тобто, люди використовують дешеву працю своїх дітей для вирощування і оброблення більшої кількості землі, що призводить до постійного розмноження, як чинника збільшення робочої сили);

2. Народонаселення чітко обмежене засобами існування (слід зазначити що даний постулат теорії, як би його не критикували, завжди справджується оскільки фізіологічні потреби людини ніхто ще не відмінив);

3. Ріст народонаселення можна зупинити тільки механічними факторами (фізичне утримання) або природними катаклізмами та війнами.



Рисунок 1.1[2]



Рисунок 1.2 [2]

Використовуючи дані постулати спробуємо проаналізувати трудову складову економічної безпеки України.

Аналізуючи дані статистики відображені на рисунку 1.1 можна прийти до висновку, що населення України спадає протягом 20 років її незалежності. У даній динаміці слід враховувати

також ряд різних факторів, таких як народжуваність і смертність населення в Україні (рис 1.2). Як ми можемо бачити смертність в Україні є досить високою і перевищує народжуваність, тобто в Україні відбувається вимирання населення, і тільки починаючи з 2007 року ми можемо бачити спадну динаміку смертності і зростаючу динаміку народжуваності.

Тепер проаналізуємо політику уряду України стосовно приросту населення.

За останні п'ять років уряд проводив політику штучного мотивування до народження дітей, таким засобом являлась допомога по народженні дитини, яку виплачували всім хто зареєструвався на цю допомогу.

Однак слід визнати непродуманість і непотрібність такого кроку. По-перше дана допомога фактично не враховувала економічних потреб родини, хоча і буда певною панацеєю для молодих сімей. По-друге така допомога не була адресною, тобто при заявці на неї не перевіряли благонадійність майбутніх породіль, що дозволяло окремим людям зловживати такою допомогою, наприклад мати отримувала допомогу, використовувала її не за призначенням, а після відмовлялася від дитини. Це спровокувало ріст населення, але перетворила новонароджених у засіб отримання прибутку, після чого від дітей відмовлялись. Слід також оцінити також, що дітям як майбутнім дорослим вже прив'язали відчуття непотрібності, а також, що серед цих породіль були також неповнолітні.

Отже слід відзначити непотрібність та неефективність даних заходів.

Звертаючись до Закону народонаселення Мальтуса для України потрібно відмовитись від мотивації штучного стимулювання народжуваності, оскільки на даний момент ще не було забезпечено ефективного механізму боротьби з наявним безробіттям. Зростання народжуваності призведе до загострення наявної проблеми, при умові, що політика в даному напрямі буде однаковою протягом цього періоду.

Припустимо, що держава ефективно вирішить проблему безробіття у майбутньому, отже почнуть зростати доходи населення, трудової складової економічної безпеки, отже сім'ї будуть вже впевнені у своєму майбутньому, почнуть народжувати від трьох і більше дітей, це призведе до зростання населення, а отже погіршення матеріального становища трудової складової економічної безпеки, яке в свою чергу призведе до загострення боротьби за існування та за матеріальні засоби.

Найбільш ефективним механізмом в забезпечення розвитку трудової складової економічної безпеки України, на нашу думку, є те, що слід забути про штучне стимулювання приросту населення, відмовитись від даної безглуздої ідеї, яка тільки породжує майбутні проблеми, забезпечити ефективне стимулювання до простого відтворення населення, забезпечити ефективної політики по боротьбі з безробіттям.

Таким чином ми повинні забезпечити належний рівень трудової складової економічної безпеки України.

Примітки:

1. Мальтус Томас Дослідження закону народонаселення / Пер. З англ.. В. Шокун. – К.: Основи, 1998. – 535 с.;
2. www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.

Maxym Vavrin

Ivan Franko National University of Lviv

IMPACT OF "AN ESSAY ON THE PRINCIPLE OF POPULATION" THOMAS ROBERT MALTHUS ON THE LABOR COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

This article describes impact of "An essay on the principle of population" Thomas Robert Malthus on the labor component of economic security of Ukraine and provides effective mechanisms for the labor component of economic security of Ukraine.

Максим Ваврін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ ІВАНА ЯКОВИЧА ФРАНКА ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ ЯК МАЙБУТНЬОЇ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

На даному етапі розвитку української держави та економіки настав час звернутись до досвіду вітчизняних економістів, котрі якнайкраще розуміли процеси, які відбуваються в національній економічній системі. Таким визначним вченим-економістом є Іван Якович Франко, який привніс в українську економічну думку чи не найбільший вклад серед усіх вчених.

Іван Якович Франко писав: "Я переконаний, що економічний стан народу — це головна підстава цілого його життя, розвою і поступу. Коли стан економічний плохий, то говорити про поступ, науку — пуста балаканина. ... Такий стан економічний не є вічний і незмінний. Він постав з бігом історичного розвитку, і так само мусить упасти, зробити місце другому, досконалішому, справедливішому, більше людському. Я переконаний, що велика всесвітня революція поволі рознесе теперішній порядок і настановить новий. ... Під словом "всесвітня революція" я не розумію всесвітній бунт бідних проти багатих, всесвітню різанину; це можуть розуміти під революцією тільки всесвітні рутенці, плосколоби та поліцаї, котрі не знають, що, наприклад, винаходка парових машин, телеграфів, фонографів, мікрофонів, електричних машин і т. д. спроваджує у світлі, хто знає, чи не більшу революцію, ніж ціла кривава французька революція. Я розумію під революцією іменно цілий великий ряд культурних і наукових і політичних фактів, будь вони криваві або й зовсім ні, котрі змінюють усі дотогочасна поняття і основу, і цілий розвиток якогось народу повертають на зовсім іншу дорогу"[1].

Для молодой української держави за роки незалежності нарешті настав той період, коли народ український повинен відкинути всі неефективні теорії існування економіки і перейти до нових, національних, більш досконалих.

В першу чергу це проявляється через розуміння нових економічних процесів і розвитку наукового потенціалу країни у призмі національного розвитку: "Все, що йде поза рамами нації, се або фарисейство людей, що інтернаціональними ідеалами раді би прикрити свої змагання до панування одної нації над другою, або хворобливий синтетизм фантастів, що раді би широкими «вселюдськими» фразами покрити своє духовне відчуження від рідної нації"[1].

Великий Каменярь пропонував нові типи економічної системи, яка б могла забезпечити наріз український. Якщо звертатись до його мудрості, тоді ми повинні відійти від парадигми, де в основі стоїть індивід, як найменша неподільна частка економічної системи і перейти до більш прагматичного елемента, таким, яким є родина – сукупність індивідів, які об'єднані спільними інтересами і у їхній взаємодії між собою чинять вплив на кожного індивіда. Загалом це є теорія нової площини, оскільки смаки та вподобання індивіда породжують справді тільки у взаємозв'язку членів окремої родини, оскільки дитина буде мати подібні смаки та уподобання до своїх батьків, наслідуючи їхній приклад.

В умовах нових світових глобалізаційних процесів ми повинні переорієнтувати зусилля держави з індивіда на родину, відкидаючи потурання і пільги для індивідів, а всеохопно враховувати тільки інтереси родин, як індикаторів потреб суспільства. Тобто розвинути новий тип державної поведінки, в основі якого стоїть родина, а навколо неї вибудовується система досконалого вивчення і задоволення потреб родини, мотивування її членів.

Взявши за основу родину побудову суспільства і державного устрою ми вивчаємо потреби родини, а отже потреби кожного її члена як первинні сукупні потреби родини, котрі у взаємодії пропонують скореговані потреби, тобто певну модель поведінки групи людей об'єднаних спільною метою. Базовими потребами в таких умовах буде потреба у захисті (забезпечення економічної безпеки родини) і розвитку, оскільки родина, яка має дітей буде прагнути до їхнього розвитку і захисту, вона буде докладати зусилля до примноження своїх матеріальних благ, які в свою чергу потрібні дитині для розвитку, і нематеріальних, які будуть вкладатися у дитину, для її розвитку, а внаслідок примноження нею вже матеріальних благ для своєї майбутньої родини і примноження нематеріальних для розвитку нового покоління.

Отже українські родини за час свого існування і розвитку будуть примножувати свої досягнення в різних сферах існування, а відтак і всі відчуженні і невідчужені блага для держави, як нової надбудови, нового типу устрою, який виник на підставі об'єднання родин, для досконалого захисту своїх інтересів, які в сукупності дають нам поняття економічної безпеки України. Ось що потрібно називати Франковим поступом, але це є тільки один з його аспектів.

Виходячи з цього пропонуємо започаткувати новий ряд суспільних перетворень, нову упорядковуючу революцію, яка б дозволила українським сім'ям захищати свої економічні інтереси, а у розвитку і достатньому прожитковому рівні відчувати себе українцем.

Ми повинні також змінити систему освіти, як елемент нової економічної доктрини, виховуючи нову економічну еліту, яка б могла захищати нові потреби української держави. Діючи новими методами стимулювання родини, ми маємо дозволити їм розвиватись, освіта повинна бути досяжною тільки для тих, кому це потрібно і всебічно заохочувати молоде покоління до знань, бо тільки могутня інтелектуальна власність родин, а відтак і держави дозволяє отримувати довгострокові переваги існування і забезпечення економічної безпеки України.

Для цього потрібно реформувати систему, яка б давала відчуття потрібності для кожної родини, оскільки жодне покоління не буде захищати інтереси держави, яка породжує відчуття непотрібності родин, кидає їх на призволяще, бо тільки достатній матеріальний стан родин стимулюватиме їх до розвитку власної держави і виникнення відчуття причетності до неї.

Для ефективного забезпечення економічної безпеки України ми повинні перейти на нову площину, як говорив Франко: "Тільки... інтегральна, всестороння праця зробить нас справді чимось, зробить нас живою одиницею серед народів. Бо ані фіра книжок самих сего не зробить, ані копиця брошур самих, ані пів-копи послів самих, вні Академія наук сама, ані тисяча шкіл з руською мовою викладовою самою, ані тисяча віч самих. Треба всего сего, але треба всего, на всі боки, щоб ми справді росли органічно..." [1], тобто потрібно привести процес нагромадження знань до отримання практичних навичок.

Ми повинні побудувати нову економічну систему, в якій не буде місця сентименталізму і утопізму, а в її основу закласти твердий розрахунок наших потреб, але не тільки цього покоління, а й майбутніх! Ми повинні, як закликав нас Український Мойсей всебічно вивчаючи всі економічні парадигми перейти до нових, котрі б забезпечили панування інтересів родин, задоволення їх потреб у розвитку, котрі б поставили за мету розвиток держави, як великої органічної родини, а не сукупності людей, поняття яке нам нав'язували роками. Ми повинні знайти той об'єднуючий стрижень поступу у понятті родини, який дозволив би новій економічній та науковій еліті збудувати нову систему, тобто економічну диктатуру, яка б не боялася діяти в інтересах українського народу, українських родин!

Отже можна прийти до висновку, що ідеї Великого українського економіста Франка повинні стати тою рушійною силою, яка б забезпечила економічну безпеку цілій країні. Проходячи ряд перетворень ми повинні зробити стрибок від задоволення потреб родини до досягнення загальнонаціональної безпеки держави, оскільки задоволення економічної безпеки родини призведе до забезпечення економічної безпеки країни! Тому, що основою існування нації, суспільства, родин є економічна наука, економічний стан, бо жодна людина не буде перейматися питаннями безпеки нації, народу, а отже держави, поки її потреби в економічній безпеці не будуть задоволені!

Примітки:

1.Злупко С. Іван Франко і економічна думка світу. – Львів: Видавничий центр Львівського Національного університету імені Івана Франка, 2006. – 413 с.;

Maxym Vavrin

Ivan Franko National University of Lviv

STUDY THE ECONOMIC VIEWS OF IVAN FRANKO AND THEIR USE AS A BASIS FOR FUTURE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

This article investigates the economic views of Ivan Franko as a basis for providing the effective economic security of Ukraine.

Світлана Василечко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

У системі ринкових відносин таке явище як ухилення від сплати податків трапляється досить часто. В Україні ухилення від сплати податків набуло особливої популярності і в окремих випадках стало нормою ведення бізнесу. Ухилення від сплати податків стало своєрідним каналом нелегального збагачення. Окремі суб'єкти підприємництва у своїй діяльності використовують складні фінансові схеми, що дають змогу зменшити або повністю виключити сплату податків, зборів (обов'язкових платежів). Злочинні фінансові схеми ухилення від оподаткування, способи злочинної діяльності постійно змінюються та удосконалюються.

Сьогодні тінювий сектор економіки України, який утворився у сфері ухилення від сплати податків, за своїми масштабами перевищує офіційно зареєстрований. Протиправні дії у сфері оподаткування усе складніше кваліфікувати як злочинні. Від прямого порушення закону - ухилення від оподаткування - господарюючі суб'єкти переходять до застосування тактики уникнення оподаткування. Характерним стає організований, груповий характер податкових злочинів.

Аналізу проблеми ухилення від сплати податків присвячені роботи вітчизняних учених, як-от М. Азарова, А. Бадельюка, В. Білоуса, А. Бодюка, П. Гайдучього, Н. Ксерози, П. Мельника, Д. Муляка, С. Павленка, В. Поповича, А. Савченко, О. Турчинова, Т. Ютминой, І. Якушика, Ф. Ярошенка та ін.

„Корені” цієї проблеми ховаються у надмірному податковому навантаженні. Податковий тиск змушує підприємця шукати недоліки у податкових законах або використовувати різні схеми фіктивних підприємств для ухилення від сплати податків. Крім того, свідомо занижуються ціни та використовуються фіктивні документи, товарообмінні операції. Все це негативно відображається на продуктивному підприємстві. [4, с.139-140]

Яким же чином платники ухиляються від сплати податків?

У коментарі до кримінального кодексу України зазначені різні способи ухилення від сплати податків. До найбільш поширених способів цього злочину належать: неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, зборів, інших обов'язкових платежів; приховування та заниження об'єкта оподаткування.

До інших способів вчинення цього злочину належать, зокрема ухилення зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності від взяття на облік у контролюючих органах; умисне заниження податкових ставок; умисно неправильне обчислення сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів або бази оподаткування; обманні маніпуляції з податковими пільгами; неналежне виконання або не виконання обов'язків з нарахування та утримання обов'язкових платежів фіскальними агентами держави - збирачами податків, зборів, інших обов'язкових платежів. [2, с.558]

Поряд із загальними способами ухилення від сплати податків існує і низка специфічних способів здійснення злочинів у сфері підприємництва:

- ухилення від сплати податків при інвестуванні будівництва житла;
- ухилення від сплати податку на прибуток необґрунтованим збільшенням процентів по вкладах фізичних осіб;
- використання дочірних структур для переведення частини капіталу за кордон і таким чином зменшення реальної суми прибутку.

Що примушує підприємців ухилятися від сплати податків?

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати податків, виділяють [3, с.259]:

- кількість податків та рівень податкових ставок;
- складність у розрахунках податкових сум;
- високий рівень нестабільності (постійно змінюються не лише ставки оподаткування, а й види податків);
- нерациональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків, низька частка особистого прибуткового податку і високі нарахування на фонд заробітної плати);
- ефективність роботи податкової служби;
- рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки;
- рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків;
- рівень корупції у державі.

Таким чином, фіскальний характер податкової системи, нестабільність законодавчої бази, відсутність довіри між органами влади і платниками податків є основними чинниками ухилення від сплати податків. Звідси випливає, що для зменшення випадків ухилення від сплати податків слід реформувати податкову систему. Потрібно провести податкову реформу, зосередивши зусилля на усуненні недоліків чинної податкової системи України та на створенні умов, які б спонукали підприємців до виведення приховуваних доходів з тіні, сприяли підвищенню інноваційно-інвестиційної активності. Податкову реформу не можна зводити до зниження податкових ставок та надання різного роду податкових пільг, які носять вибірковий характер і знижують податковий тиск лише для окремих платників податків та підвищують його рівень для тих, хто сумлінно виконує свої податкові зобов'язання. Слід також удосконалити фінансову систему в частині цільового використання бюджетних коштів, провести кодифікацію податкових законів, значно спростити їх викладення. Розробити механізми, котрі стимулюватимуть застосування підприємствами податкового планування замість застосування ними тінювих схем ухилення від сплати податків. Одним з таких механізмів має стати запровадження податкового планування, яке передбачає сукупність системних дій стратегічного характеру, спрямованих на максимальний облік можливостей оптимізації та мінімізації податкових платежів не порушуючи чинного податкового законодавства. Намагання уникнути сплати податків, як правило, носить тактичний характер і застосовується до конкретної ситуації, натомість податкове планування відповідає стратегії розвитку підприємства і суспільства й позитивно впливає на налагодження партнерських відносин між платниками податків та податковими органами. [1, с.162-163]

Проблема детінізації української економіки залишається на сьогоднішній день досить актуальною. Лівову частку тіньових економічних процесів займає ухилення від сплати податків, зборів та обов'язкових платежів. Попередження і боротьба з ухиленням від сплати податків є одним з пріоритетних завдань органів державної влади, зокрема прокуратури, податкової служби, Верховної Ради України. Значну роль у вирішенні даної проблеми покликані також відігравати наукові дослідження.

Примітки:

1. Андронova О.Ф., Афанасьєва Т.А. Реалії податкової системи України // Економічний простір, №20/2, 2008. – С. 151-163.
2. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року / За ред. М.І. Мельника, М.І. Хавронюка. – К.: Каннон, 2001. – 1104 с.
3. Нашкєрська М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків // Національний лісотехнічний університет України. Науковий вісник 2008, вип. 18.7. – Львів, 2008 – С. 258 – 263.
4. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2008. – 440с.

Svitlana Vasylechko

Ivan Franko National University of Lviv

THE PROBLEM OF TAX AVOIDANCE AND METHODS OF ITS SOLVING

In Ukraine tax avoidance has become particularly widespread and in some cases has become the norm of doing business. Tax avoidance is a specific way of illegal enrichment. Some business entities use complicated financial schemes in their activity that allow to reduce or completely eliminate the payment of taxes and duties (mandatory payments). Criminal financial schemes of tax avoidance as well as the methods of criminal activity are constantly changing and improving.

Назарій Василіків

ЛНУ ім. Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ПІД ЧАС СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

На сьогодні загально визнаним фактом є те, що мале підприємництво - це невід'ємний елемент ринку, важливий фактор розвитку та ефективного функціонування економіки. Як зазначають економісти, "двома китами, на яких стоїть ... економіка є, з одного боку, великі структури, що надають їй стабільності та керованості, відчиняють шлях до широкомасштабної інновації, з другого боку - мале підприємництво, що формує конкурентне середовище та забезпечує гнучкість, індивідуалізацію виробництва".[1]

Серед проблемами, з якими зіткнулось підприємництво під час світової економічної кризи, слід виділити наступні: різке зниження попиту на товари підприємств, неефективність податкового регулювання як дієвого інструменту антикризової економічної політики, неможливість або складність отримання кредиту для розвитку підприємства

Причинами фінансової кризи у світовому господарстві можна вважати проблеми в американській економіці, що виникли внаслідок різкого скорочення заощаджень, зростання обсягів дешевих кредитів. Так, найбільша у світі американська економіка значною мірою розвивається завдяки споживачам, оскільки впродовж останніх 30 років їх витрати формують близько 2/3 ВВП країни. Саме цей факт зумовлює збільшення доходів населення і державного бюджету США. І якщо до середини 1980-х років американці заощаджували близько 7—9 % своїх поточних доходів, то пізніше ця частка почала неухильно скорочуватись і у 2001 році стала навіть від'ємною (за рахунок зростання динаміки кредитів). Згодом заощаджування трохи відновилося, однак у 2005—2006 роках американці знову перестали відкладати гроші й навіть почали витрачати накопичене за попередні роки.[2] Не сприяли ощадливості американців і низькі процентні ставки за кредитами, які майже в необмежених обсягах отримували банки США від Федеральної резервної системи, що, у свою чергу, призвело до практично нульових, з урахуванням інфляції, розмірів реальних процентів за депозитами.

З середини 1980-х років американці фактично не лише не повертали кредити, а навпаки — нарощували їх темпами, які значно випереджали як темпи зростання їх доходів, так і темпи зростання ВВП. На сьогодні обсяг фінансових зобов'язань більшості американських громадян уже перевищив 140 % їх річного доходу. Це призвело до ситуації, коли більшість пересічних американців уже не могли брати нові кредити і були змушені припинити нарощувати обсяги споживання, займаючись виключно поверненням накопичених боргів, або навіть відмовлятися від придбаних у кредит нерухомості, автомобілів, інших товарів тривалого користування. Усе це спричинило відчутне скорочення відповідних ринків та секторів економіки США.[2]

В умовах економічної кризи актуалізується проблема державного регулювання соціально-економічних процесів. Його ефективність залежить від якості розуміння й застосування принципів формування державних доходів та видатків із метою підтримання макроекономічної та мікросоціальної рівноваги й використання державою податків для проведення економічної політики.

Водночас зазначимо, що криза дає унікальний шанс оцінити ефективність економічної політики держави в цілому й податкової складової, зокрема, та привести її у відповідність із новими реаліями.

Багато країн світу скористалися наданим шансом. Так, за даними групи Світового банку — Міжнародної фінансової корпорації (IFC), рекордна кількість країн — 131 із 183, охоплених дослідженням, реформували свої системи нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності в період із червня 2008 по травень 2009 року.[3] Натомість в Україні не спостерігається практичних кроків із підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, що передусім пов'язано із реформуванням податкової системи. Зволікання зі створенням у країні ефективної податкової системи, покликаної не лише не пригнічувати національне виробництво, а й сприяти максимально повному розкриттю підприємницького потенціалу, перетворилося на загрозу національній економічній безпеці. Зростає розрив у рівнях конкурентоспроможності між українськими виробниками й підприємцями країн — економічних партнерів України, марнуються потенційні можливості забезпечення прискореного економічного зростання.

Проблема податкової реформи має комплексний характер, адже вона пов'язана з потребами наповнення доходної частини бюджету держави, здійсненням бюджетної політики. Здійснюючи істотні перетворення, слід мати на увазі й той факт, що значно збільшуються ризики, пов'язані з економічними перетвореннями, і передусім — імовірність зниження доходів державного бюджету, які й без того скорочуються в умовах кризи. Отже, здійснення податкових реформ потребує

виваженого й науково обґрунтованого підходу, врахування істотних зрушень у грошово-кредитній політиці, у сфері "детінізації" економіки, удосконалення регуляторної сфери, подолання корупції.

Важливим інструментом також є застосування знижених ставок оподаткування, що запровадить механізм формування додаткових фінансових ресурсів підприємств у формі податкового кредиту терміном на три — п'ять років.

Зрозуміло, що використання антикризового потенціалу податкового регулювання неможливе без відповідного упорядкування податкової системи. Тому своєчасним буде негайне прийняття Податкового кодексу, основні положення якого відповідатимуть Стратегії реформування податкової системи України. Регулююча функція податків обумовлює зміст і мету податкового регулювання. Відповідно цей процес є об'єктивно необхідним, і його результат залежить від адекватності методів і способів, які використовуються, та реального стану економіки держави, етапу економічного циклу, рівня суспільної свідомості і професійного рівня органів державної влади й управління. Усвідомлення ними необхідності переосмислення державної діяльності, додання їй винятково суспільне корисного характеру сприятиме стабілізації бюджетно — податкових відносин.

Наступною важливою проблемою є складність отримання кредиту для розвитку підприємництва. Правління НБУ постановою від 13 жовтня 2008 р. № 319 визначило обмеження дострокової видачі депозитів і приросту кредитного портфеля у межах погашення. Але при цьому не було зазначено терміни дії запровадженого мораторію (що, безумовно, становило проблему), а його обмеження поширились і на нові, потенційні, депозити. Без належного пояснення такого заходу це аж ніяк не сприяло відновленню довіри клієнтів банку. Населення всіляко прагнуло закрити депозитні рахунки.

Загроза фінансової дестабілізації в Україні внаслідок значного впливу депозитів фізичних осіб залишалася декілька місяців. Приріст вкладів населення вдалося забезпечити тільки у II кварталі 2009 р. (на 0,6% - у квітні, 0,7% - у травні, 2,7% - у червні), що, у свою чергу, позитивно вплинуло на ліквідність банківської системи. Станом на 1 липня 2009 р., кошти фізичних осіб склали 62,8% загального обсягу депозитного ринку.[4]

Проведений НБУ у I кварталі 2009 р. стрес-аналіз 17 найбільших банків України показав, що усім вітчизняним банкам необхідно збільшити капітал на 24,7 млрд. грн. (у тому числі державним - ще на 2,8 млрд. грн. (додатково до 15 млрд. грн., наданих їм у грудні 2008 р.), банкам з українським капіталом - на 7,2 млрд. грн., а філіям іноземних банків - на залишок цієї суми). Тим часом "вливати" гроші у банки для підтримання їх платоспроможності є проблематичним, оскільки грошей не вистачає. Крім того, вибірковий протекціонізм на користь одних (сумний досвід недостатньо "прозорого" рефінансування банків наприкінці 2008 р.) зустрічав протест інших.[4] Нестача грошей не дозволяє також знизити податки і збільшити державні витрати на стимулювання внутрішнього попиту.

Підприємництво завжди пов'язане з невизначеністю, яка проявляється, зокрема, як: невизначеність зовнішнього середовища; невизначеність економічної кон'юнктури, що впливає з невизначеності попиту і пропозиції на товари, гроші, фактори виробництва, тощо; невизначеність у багатоваріантності сфер застосування капіталу; невизначеність пов'язана з обмеженням знань про предметну галузь бізнесу, яка ініціює зокрема, ризик партнерських відносин між контрагентами бізнесу.[5] Ці та інші невизначеності зумовлюють значні проблеми для розвитку малого підприємництва в Україні, зростання яких залежить від ефективного та швидкого подолання наслідків світової економічної кризи.

Примітки:

1. Джерело 1. Куликов В., Латышева Г., Николаев А. Образование финансово-промышленных групп // Российский экономический журнал. — 1994. — №1. — с.16
2. Джерело 2. Дибя М.І. Осадчий Є.С. Вплив іноземного капіталу на економічні процеси в Україні // Фінанси України. — 2009. — №11. — с. 36 — 37
3. Джерело 3. Романюк М.В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики // Фінанси України. — 2009. — №12. — с. 66 — 71
4. Джерело 4. Корнев В. Антикризові інструменти фінансової стабілізації // Економіка України. — 2009. — №12. — с.30 — 31
5. Джерело 5. Глушевський В.В. Методологічні основи концепції управління ризиками підприємницької діяльності // Фінанси України. — 2009. — №10. — с. 116 — 118

Nazariy Vasylykiv

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE DURING THE WORLD ECONOMICS CRISIS

Substantial decrees of quantity of goods sailing factories. Inefficiently of tax regulation. The demand decreasing at the American consumer market. The decreasing of quantity of given credit to entrepreneur

Роман Василишин

Львівський національний університет ім. І. Франка.

СТРАХУВАННЯ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

В економічно розвинутих країнах частка малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті складає від 50 до 90 відсотків. Малий бізнес забезпечує значний рівень зайнятості, надходжень до бюджетів, валового внутрішнього продукту. В той же час, незважаючи на те, що політика підтримки малого підприємництва проголошена однією з пріоритетних в Україні, діє спрощена система оподаткування, показник участі малого бізнесу у ВВП складає лише близько 10 %. Рівень зайнятості не перевищує 20%[2]. Це пов'язано з багатьма чинниками, одними з яких є ризики, з якими доводиться стикатися суб'єктам малого бізнесу. В умовах ринкової економіки завбачливий підприємець повинен страхувати ці ризики з метою стабільного ведення бізнесу та захисту своїх інтересів.

В Україні рівень охоплення страхуванням цієї категорії підприємств залишається ще дуже низьким (приблизно 5%) [1]. Можна виділити дві об'єктивні причини даної ситуації:

1. Відсутність умов та форм страхування, адекватних інтересам та можливостям підприємств малого бізнесу. Страхові компанії іноді пропонують неприйнятні для малих підприємств варіанти страхування. Страхові тарифи, встановлені страховими компаніями, дуже високі. Внаслідок цього підприємства малого бізнесу практично «випадають» зі сфери страхування.

2. Керівники малих підприємств не завжди можуть правильно сформулювати свій страховий інтерес, вони не мають достатніх знань про можливості страхування як економічно вигідного методу відшкодування збитків.

Серед послуг українських страховиків можна виділити окремі умови страхування для малого бізнесу. В такому договорі страхування здебільшого страхуванню підлягають об'єкти нерухомості (приміщення, включаючи внутрішнє і зовнішнє оздоблення й інженерне обладнання) або тільки оздоблення приміщень (включаючи інженерне обладнання й комунікації); виробничо-технологічне й торговельне обладнання; електронно-обчислювальна техніка й офісне обладнання; інвентар, технологічне оснащення; предмети інтер'єра, меблі, елементи обстановки, електропобутові прилади, побутове обладнання; товарно-матеріальні цінності: товари на складі, у торговельному залі, готова продукція на складі, сировина, матеріали тощо; скляні елементи будинків тощо.

За згодою сторін договір страхування може включати страхування цивільної відповідальності за заподіяння шкоди життю, здоров'ю або майну третіх осіб у результаті пожежі, вибуху, а також страхування цивільної відповідальності за заподіяння шкоди життю, здоров'ю або майну третіх осіб у результаті пожежі, вибуху, пошкодження водою внаслідок аварії водопровідних, каналізаційних, опалювальних і протипожежних систем.

Проте варто звернути увагу на дещо ширший спектр страхових послуг для малого підприємництва.

Відома міжнародна організація «My own business» виділяє такі види страхування, необхідні для малого бізнесу [3]:

1. Страхування майна підприємства (Business property insurance). Це страхування повинно охоплювати виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства, тобто все матеріальне майно на підприємстві, страхування на випадок втрати прибутків, на випадок шкоди завданої землетрусом, повинно тощо.

2. Страхування цивільної відповідальності (Liability insurance) стосується страхування на випадок шкоди, завданої особисто чи за допомогою реклами, на випадок шкоди, завданої вогнем внаслідок недбалості працівників, страхування продуктів і завершених операцій (наданих послуг, виконаних робіт), медичних витрат та виплат, а також загальної відповідальності за приміщення.

3. Страхування компенсаційних витрат (Worker's Compensation Insurance). Воно пов'язане із покриттям компенсаційних виплат власним працівникам. Вважається, що це страхування повинно покривати 100% відповідних ризиків.

4. Інше страхування (Other insurance). Воно включає страхування транспортних засобів компанії та медичне страхування працівників.

5. Страхування перевищення цивільної відповідальності (Excess Liability Coverage). Цей вид формулюється у вигляді додатку до основного пакету страхових послуг та включає страхування на випадок малоймовірних, проте надзвичайно збиткових для страхувальника подій.

6. Страхування відповідальності перед працівниками (Employment Practices Liability Coverage). Це страхування на випадок збитків, що виникають внаслідок задоволення судом претензій працівників підприємства.

7. Страхування життя (Life Insurance). Стосується страхування майнових інтересів на випадок смерті одного з партнерів підприємства.

Деякі з цих видів страхування не є популярними в Україні, проте існуюча тенденція до зростання вітчизняного ринку страхових послуг дозволяє припустити, що незабаром можна очікувати розвитку названих вище страхових послуг в Україні. Безперечно маркетингова політика страховиків повинна бути направлена на популяризацію та просування даних видів страхування серед суб'єктів малого підприємництва. Усвідомлення останніми необхідності покриття потенційних ризиків дозволить підвищити якість функціонування малого бізнесу в Україні та стане однією з передумов виконання суб'єктами малого підприємництва покладених на них суспільно важливих функцій.

Примітки:

1. Іван ПАВЛІЧКОВ. Страхування малого бізнесу//Газета АКБ Промінвестбанк. –№11.-2004
2. Станіслав Аржевітін. Проблеми та перспективи розвитку кредитування малого бізнесу комерційними банками України//Аналітичний центр «Академія». -2010
3. <http://www.myownbusiness.org/s5/#1>

Roman Vasylyshyn

Ivan Franko National University of Lviv
INSURANCE FOR SMALL BUSINESS

Small business activity in Ukraine does not provide all the necessary functions. Insurance for small business contributes to its development through reduction of potential risks. This type of insurance in Ukraine is not sufficiently developed. It is associated with absence of corresponding terms and forms of business insurance and incompetence of entrepreneurs. Ukrainian insurers also offer coverage for only a narrow range of risks for small business.

I propose to borrow foreign experience and accent attention to these types of insurance for small businesses, as business property insurance, liability insurance, worker's compensation insurance, other insurance coverage, excess liability coverage, employment practices liability coverage, life insurance.

Юлія Василюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВАЖЛИВІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ У АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

Інвестиційна діяльність є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства. Актуальною проблемою реалізації інвестиційної політики є технічна модернізація сільськогосподарського виробництва, використання інновацій для підвищення продуктивності праці, якості продукції. Теоретичні та практичні засади інноваційної діяльності висвітлені у класичних працях І. Шумпетера. Окремі аспекти, пов'язані з розробкою та реалізацією стратегії інноваційної діяльності, її інвестиційного та ресурсного забезпечення, а також інформування сільськогосподарських товаровиробників щодо новітніх

розробок сільськогосподарської науки в аграрній сфері, досліджували такі вітчизняні вчені, як А.Ф. Бондаренко, А.Н. Бузні, О.Б. Бутнік-Сіверський, М.І. Кісіль, О.В. Крисальний, М.Ф. Кропивко, О.А. Лапко.

На початку 90-х років питома вага капітальних вкладень у розвиток сільського господарства України становила більше 20%. У 2001 році вона знизилась до 5%. На сьогоднішній день спостерігається збільшення інвестицій в основний капітал у сільському господарстві, які в 2008 році у порівнянних цінах проти 2007 р. зросли на 43,2 %.

В інвестиційній діяльності сформувалась негативна взаємозалежність: недоінвестування посилює спад виробництва, а це у свою чергу, зумовлює зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання і держави, зменшує доступ до інновацій, та можливості їх застосування. Така тенденція повністю підтверджується щорічним скороченням обсягів централізованого і децентралізованого фінансування та освоєння капіталовкладень.

Низька продуктивність праці у сільському господарстві, що спостерігається на всьому етапі трансформаційного періоду, пояснюється технічною і технологічною відсталістю АПК. Аграрним підприємствам не вистачає сучасної техніки. Техніко-технологічна відсталість на тлі соціально-економічних суперечностей зумовила високу затратність агропромислового виробництва і низьку ефективність використання ресурсів.

Це засвідчують порівняльні показники прямих затрат праці на виробництво сільськогосподарської продукції в Україні та в США. Наприклад, на виробництво 1ц зерна затрати у США становлять 0,26 людино-години, в Україні 1,5; цукрових буряків – відповідно 0,33 і 1,6; соняшнику – 0,21 і 3,1.

З року в рік кількість техніки, потрібної для виконання основних технологічних операцій, зменшується. Питома вага техніки, що відпрацювала свій фізичний ресурс, збільшується. Наявною кількістю комбайнів, за умов жорстокого обмеження строків збирання, насамперед ранніх зернових культур, уже неможливо забезпечити збирання врожаю в оптимальні строки. У 2001 році частка зернозбиральних комбайнів, які відпрацювали свій технічний ресурс, перевищила 90%; близько 80% наявного парку зернозбиральних комбайнів становлять низькопродуктивні та морально застарілі машини. Щорічно сільськогосподарські підприємства списують близько 6 тис. комбайнів, а надходження їх не перевищує 0,5 тис.

Площа ріллі в розрахунку на один придатний до роботи трактор становить 91 га (у США – 28, Франції – 14, Німеччині – 5 га). Із забезпеченістю комбайнами теж подібна ситуація. У такій ситуації досить проблематично виконати всі необхідні технологічні операції в оптимальні строки, щоб вчасно посіяти сільськогосподарські культури та забезпечити мінімальні втрати врожаю при їх збиранні. Брак інвестицій посилює спад виробництва і негативно впливає на обсяги врожаю.

У зв'язку із щорічним зменшенням кількісного складу машинно-тракторного парку та його балансової вартості у сільськогосподарських підприємств зменшуються можливості власних традиційних джерел оновлення та поповнення машинно-технологічного парку (таких як амортизаційний фонд та прибуток).

Основна проблема технічного оновлення – кошти. Всього для відновлення машинно-тракторного парку у повному обсязі необхідні капіталовкладення у розмірі 50 млрд. грн.

На жаль, питома вага тих сільськогосподарських підприємств, що впроваджують інновації, тобто, тих, які інвестують у промисловість надзвичайно мало і недостатньо для нормального виробництва сільськогосподарської продукції.

Сьогодні в Україні проводиться активна робота з підвищення заінтересованості іноземних підприємств до співпраці з українськими партнерами, до створення відповідних умов для інвестування у аграрний сектор України. Зокрема, у спеціальних економічних зонах встановлюються пільгові митні правила, податкові і інші вигідні умови для здійснення економічної діяльності.

Основним напрямком системного оновлення матеріально-технічних ресурсів аграрного сектора України і його переоснащення у першому десятилітті ХХІ ст. є розвиток інвестиційної діяльності, що передбачає:

- фінансування інноваційних розробок, що дають у короткостроковому періоді значний економічний ефект, може здійснюватися значною мірою і за рахунок приватних інвестицій. Держава має сприяти і фінансувати фундаментальні, наукові дослідження.
- широкомасштабне застосування інноваційних технологій у землеробстві, тваринництві та переробній сфері через механізм розвитку матеріально – технічної бази агропромислового виробництва.
- добре продуманий та економічно обґрунтований в аграрній сфері протекціонізм, зокрема і від іноземних інвестицій.
- створення виробничої і соціальної інфраструктури для інноваційних перетворень.
- визнання державою інноваційну діяльність однією з найголовніших сфер аграрної економіки, яка визначає рівень виробництва, екологічну безпеку, якість життя населення, також концентрувати державні фінансові ресурси насамперед на виробництво техніки і технологій, що визначають науково-технічний прогрес.

Примітки:

1. Ринкова трансформація аграрного сектора економіки. Т.О.Осташко. - Київ: Фенікс, 2004.
2. Аграрне підприємництво в Україні. Є.Майовець. – Львів, 2006

Iuliia Vasyliuk

LVIV NATIONAL IVAN FRANKO UNIVERSITY

Importance of investments in the agrarian sector of Ukraine

Actual problems of investment policy are technical modernization of agricultural production, use of innovations. The low labour productivity in agriculture which is observed on all stage of transformation period is explained a technical and technological backwardness. Negative interdependence was formed in investment activity: shortage of investments reinforces recession.

Анна Васинчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИЙНЯТТЯ РАЦІОНАЛЬНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У МЕНЕДЖМЕНТІ, ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ПРИЙНЯТТЯ РАЦІОНАЛЬНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.

Розвиток будь-якої розумної цивілізації засновано на розробці і реалізації різного роду рішень. Усі рішення звичайно пов'язуються з людиною чи організацією. Рішення розробляються і реалізуються людьми з різним ступенем професіоналізму, тому діапазон рішень великий – від недостатньо обміркованих до детально розрахованих. Рішення – це, перш за все, результат розумової діяльності людини, що приводить до певного висновку і необхідних дій. Так, рішеннями є певний висновок, зроблений людиною без подальших дій, розробка дії чи вибір дії з набору альтернатив і його реалізація.

Також рішення може бути спрямоване на досягнення разових (одиничних) результатів, створення постійних процесів, підтримка розвитку процесів чи припинення недопущення будь-якої діяльності.

Зазначимо, прийняття рішень є важливою частиною управлінської діяльності. Можна стверджувати, що прийняття рішень є своєрідним “центром”, навколо якого обертається життя організації. Відповідальність за прийняття важливих рішень – важкий моральний тягар, що особливо яскраво виявляється на вищих рівнях управління. Саме тому керівник, як правило, не може приймати непродуманих рішень.

Розглядаючи проблему природи управлінської діяльності, ми з'ясували, що абсолютно логічна діяльність менеджера неможлива. Якщо б це було не так, то використання загальноновизнаних наукових методів майже у всіх сферах управління було значно спрощене. Проте ухвалення рішень завжди розглядалось як логічний процес, і саме тут менеджмент більше всього наближається до реальної науки.

Одним із найбільш впливових прихильників ідеї раціональності в прийнятті рішень був Макс Вебер. Ідею раціональності й здорового глузду М.Вебер вивів із несправедливості існуючого суспільства, причиною якої, на його думку, є недосконалість людських суджень. Визнання раціональної, нормативної або математичної теорії прийняття рішень відбулося під час Другої світової війни.

Отже, раціональність управлінських рішень значною мірою залежить від технологічного процесу їх підготовки і прийняття. В науковій літературі існують різні погляди щодо його особливостей і структури. Так, американський вчений С.Янг стверджує, що процес вироблення раціональних рішень охоплює десять основних етапів:

- 1) визначення цілей організації;
- 2) виявлення проблем у процесі досягнення визначених цілей;
- 3) дослідження проблем і з'ясування їх особливостей;
- 4) пошук варіантів вирішення проблеми;
- 5) оцінювання всіх альтернатив і вибір оптимальної;
- 6) узгодження рішень в організації;
- 7) затвердження рішення;
- 8) підготовка рішення до реалізації;
- 9) управління реалізацією рішення;
- 10) перевірка ефективності рішення.

Слід зауважити, що кожен етап реалізується через відповідні ланки. Така технологія вироблення управлінського рішення є логічним продовженням процесу менеджменту, оскільки прийняті управлінські рішення завершують процедури формування інструментів впливу керуючої системи на керовану.

Дослідження основних проблем прийняття управлінського рішення дозволило визначити такі чинники, що впливають на процес прийняття управлінських рішень:

- особисті якості менеджера (освіта, знання, вік, досвід, характер тощо);
- поведінка менеджера (звички, темперамент, конфліктність тощо);
- середовище прийняття рішення.

При цьому аналізуючи середовище прийняття управлінських рішень, слід враховувати такі характеристики, як: визначеність (керівник усвідомлює очікувані наслідки реалізації всіх можливих альтернативних рішень); невизначеність (неможливо з'ясувати ймовірні наслідки реалізації будь-яких альтернативних рішень); ризик (менеджеру відомі ймовірні результати реалізації кожної альтернативи); інформаційні обмеження (обумовлені зростанням витрат на отримання додаткової інформації); взаємозалежність рішення; очікування можливих негативних наслідків; можливість застосування сучасних технічних засобів; наявність ефективних комунікацій; а також відповідність структури управління цілям і місії організації.

Як показує сучасна практика управління, раціональні рішення визначаються в процесі оптимізації. Під оптимізацією управлінських рішень слід розуміти вибір найбільш ефективного варіанту рішення з можливих альтернатив. У найбільш загальному вигляді функцію оптимізації можна представити так:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

де y – параметр, за яким проводиться оптимізація;

$x_1, x_2, \dots, x_n$ – варіанти рішень (альтернативи).

Параметр y може виступати у вигляді прибутку, обсягу робіт тощо, а варіанти рішень x визначаються ресурсами, організацією праці, виробничою площею тощо.

Загалом, в умовах економічної кризи вміння менеджера приймати раціональні рішення набуло ще більшої вагомості. Приймаючи рішення, керівник повинен усвідомлювати, що розпоряджається не тільки своєю долею, але і долями працюючих у нього людей. Саме тому актуальним є закон Г.Спенсера, який вказує на те, що кожен може прийняти ефективне рішення, володіючи достатньою інформацією; компетентний менеджер здатний прийняти оптимальне рішення і в разі застосування інформаційних обмежень; однак тільки талановитий менеджер здатний результативно діяти навіть за повної відсутності необхідної інформації.

Anna Vasynchuk

Ivan Franko National University of Lviv

THE RATIONAL DECISIONS IN MANAGEMENT

In this paper the necessity of rational management decisions, the main stages of rational decisions, and factors that influence this stage.

Оксана Васьків

Львівська державна фінансова академія

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОГО РИНКУ

Загальний прибуток, який підприємство може отримати від реалізації певних видів продукції на ринку, по різному розподіляється між цими видами продукції, різні види продукції характеризуються різною мірою доходності. Ця ситуація пояснюється різними умовами реалізації товару на ринку: величиною ціни на товар, кількістю певного виду продукції на

ринку, вивченням певного сегменту ринку та ін. Формалізацію конфлікту господарської діяльності підприємства легкої промисловості варто подати у вигляді безмежної антагоністичної теоретико-ігрової моделі.

Деяке підприємство легкої промисловості здійснює виготовлення та реалізацію n типів продукції і для цього має виробничі потужності. Реалізація n типів продукції може принести підприємству певний сумарний прибуток P , який розраховують за формулою [1,2]

$$P = \sum_{j=1}^n N^{sup} \theta_j \xi_j c_j, \quad (1)$$

де N^{sup} – виробничі потужності підприємства;

ξ_j ($j = \overline{1, n}$) – відсотки (частка) виробничих потужностей підприємства, яка виділена для виробництва j -го типу продукції;

c_j – ціна продажу одиниці продукції на ринку;

θ_j – прибутковість j -го типу продукції.

Ціна реалізації продукції є функцією від її наявної кількості на ринку, що надходить на до споживачів від багатьох виробників тобто

$$c_j = f_j(S\eta_j), \quad (2)$$

де S – загальна кількість всіх решти підприємств, на яких виробляється аналогічна продукція;

η_j – частка виробничих потужностей інших підприємств, які задіяні для виробництва j -го типу продукції.

Підставляючи співвідношення (2) у вираз (1), отримаємо

$$P = \sum_{j=1}^n N^{sup} \theta_j \xi_j f_j(S\eta_j). \quad (3)$$

Оптимальний розподіл виробничих потужностей на види господарської діяльності підприємства можна подати у вигляді безмежної антагоністичної гри, тобто

$$\Gamma = \langle x, y, P \rangle, \quad (4)$$

в якій вектор

$$x = (\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_n), \quad \xi_j \geq 0, \quad \sum_{j=1}^n \xi_j = 1 \quad (5)$$

визначає чисті стратегії виробника, тобто відсотки від загальної суми коштів реалізованої продукції, а вектор

$$y = (\eta_1, \eta_2, \dots, \eta_n), \quad \eta_j \geq 0, \quad \sum_{j=1}^n \eta_j = 1 \quad (6)$$

визначає стратегію ринку, тобто попит на певну продукцію і функція виграшу задається співвідношенням (3).

Аналізуючи ринок, отримуємо зростання функції f_j : зменшення кількості продукції на ринку споживачів призводить до збільшення ціни на неї.

Припустимо, що зростання функції f_j описується експоненціальним законом [2]. Для нашого випадку зростання f_i можна виразити так:

$$f_j(k_j) = 1 - e^{-\frac{1}{\bar{y}} k_j}, \quad (7)$$

де, $\bar{y}$ – математичне сподівання для даного закону, яке рівне [3]

$$\bar{y} \geq \frac{1}{\ln \frac{1}{1-\beta}}. \quad (8)$$

Підставивши (7) у (3) співвідношення (3) запишеться так:

$$P = \sum_{j=1}^n N^{sup} \theta_j \xi_j (1 - e^{-\ln \frac{1}{1-\beta} S \eta_j}). \quad (9)$$

Здійснивши математичні перетворення у рівнянні (9), отримуємо рівняння для визначення оптимальних стратегій ринку η_j ($j = \overline{1, n}$) та оптимальних стратегій підприємства ξ_j ($j = \overline{1, n}$), тобто тих часток виробничих потужностей, які варто виділяти для виробництва певного типу продукції. Загальний дохід, отриманий підприємством від реалізації виготовленої продукції на ринку, буде розраховуватись за формулою (3).

Значення параметру β знаходимо з таблиці і воно рівне $\beta = 0,6$ ($0 \leq \beta \leq 1$).

Примітки:

1. Моделювання вибору стратегії діяльності суб'єктів господарювання: матеріали міжнародної наук. студентсько-аспірантської конференції [„Нові обрії економічної науки”], (Львів, 11-12 трав. 2007 р.) – Львів: 2007. – с.27-29.

2. Застосування економіко-математичного моделювання в управлінні виробничою діяльністю підприємств: міжнарод. наук.-практ. конф. молодих вчених та студентів [„Регіональний аспект трансформаційних процесів в економіці”], (Чернівці, вставити дату 2008 р.) – Чернівці: 2008. – с.362-364.
3. Юринець В. Є. Оптиміальне використання ресурсів за умов невизначеності / Володимир Юринець, Оксана Васків // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2006. – № 10. – С. 365 – 371.

Oksana Vas'kiv

Lviv State Academy of Finance

MODELING OF PRODUCING STRATEGY OF A LIGHT INDUSTRY ENTERPRISE WITH A SERIAL TYPE OF PRODUCING IN THE CONDITIONS OF INDEFINITE MARKET

The method of determination of the optimal activity of an enterprise with a serial type of producing by using the theory of limitless antagonistic games is suggested

Юлія Вашай

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі нестабільного політичного, соціального, економічного розвитку України питання дотримання економічної безпеки стає досить актуальним. Ті загрози, які формувались ще з часів набуття незалежності, зараз набувають особливої гостроти.

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України під загрозами економічної безпеки України розуміють сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері [1].

Дослідження наукової літератури за даною тематикою [2,3,4] дозволяють сформулювати систему внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці України в розрізі її складових (таблиця 1).

Аналіз загроз економічній безпеці України дає змогу зробити наступні важливі висновки. Наведені загрози є системними і мають вагомий вплив на усі без виключення економічні сектори. Несприятливі умови для розвитку реального сектора економіки, які виникають внаслідок неефективного державного регулювання, призводять до зменшення обсягів виробництва, гальмування оновлення основних фондів, розробки і впровадження нових технологій. Це, в свою чергу, позначається на рівнях зайнятості, середньої заробітної плати і стану трудових ресурсів. Особливі загрози в сучасних умовах виникають в енергетичному секторі внаслідок високої енергоємності виробництва та залежності від монопольного постачання енергетичних ресурсів. Фінансова криза внесла дестабілізацію в грошово-кредитну систему України, що виявилось досить значною загрозою, яка вплинула не тільки на фінансовий ринок, але й на всю економічну систему.

Визначення загроз економічній безпеці України є передумовою розробки комплексу заходів для їх нейтралізації або зменшення негативного впливу, що є предметом подальших досліджень.

Таблиця 1

Структура загроз економічній безпеці України

Складова економічної безпеки	Загрози	
	Внутрішні	Зовнішні
Макро-економічна	Відсутність надійної системи економічної безпеки України та неефективність державного регулювання та керованості соціально-економічними процесами Непослідовність і безсистемність у здійсненні економічних реформ, відсутність власної моделі реформ та їхнього ідеологічного забезпечення Еефективність управління державним сектором економіки Недосконалість національного законодавства, пов'язаного з регулюванням економічних процесів Відсутність цілеспрямованої політики державного регулювання економічними процесами	Надмірна відкритість економіки України, невиважена лібералізація зовнішньоекономічної діяльності; Неспівпадання цілей іноземного капіталу з інтересами економічного розвитку України;
Фінансова	Недосконала фінансово-бюджетна система, неефективність системи контролю за витратами бюджетних коштів, невчасне прийняття Державного бюджету Непродумана грошово-кредитна політика держави Еефективність податкової системи, масове ухилення від сплати податків Надмірний дефіцит Державного бюджету та переважно емісійне його покриття Високий рівень інфляції Зростання "тіньової" економіки, посилення її криміналізації Необґрунтоване зростання цін на споживчому ринку, відсутність паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію Істотна виснаженість ключових джерел фінансових ресурсів - прибутку суб'єктів господарювання, доходів бюджетів усіх рівнів, амортизаційних відрахувань, ресурсів цільових фондів та ін.	Нерозвиненість сучасної фінансової інфраструктури Зростання зовнішньої заборгованості Нераціональне використання іноземних кредитів
Зовнішньо-економічна	Нелегальний вивіз з України капіталу, переховування валютних коштів за кордоном Недостатній державний контроль за здійсненням експорту та імпорту Нерозвиненість сучасної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності українського експорту	Відсутність експортно-імпоротної збалансованості Нераціональна структура експорту
Інвестиційна	Низький рівень інвестиційної діяльності	Нерегульований приплив в Україну іноземного капіталу та надання йому переваги порівняно з вітчизняним
Науково-технологічна	Низький рівень державної підтримки розвитку науки і техніки	Некерований відтік за кордон інтелектуальних ресурсів

	Незадовільний стан матеріально-технічного та фінансового забезпечення наукових досліджень	Недосконала система збереження державних таємниць економічного характеру
Енергетична	Нестача енергетичних ресурсів Домінування енергоємних галузей економіки	Висока залежність від імпортних енергоресурсів
Виробнича	Високий рівень матеріаломісткості виробництва Високий рівень зношеності основних фондів Деформована структура виробництва, відсутність науково-обґрунтованої структурної перебудови економіки Незадовільна орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання Домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини Застарілі технології у більшості галузей виробництва Розвал системи відтворення виробничого потенціалу, надання переваг поточним витратам на шкоду капітальним Значне падіння обсягів виробництва Монополізація економіки, низький рівень конкуренції Низький рівень продуктивності ресурсів	Витіснення іноземними товарами вітчизняної продукції з внутрішнього ринку
Соціально-демографічна	Погіршення стану трудового потенціалу країни Депопуляція населення Соціальна незахищеність значної частини населення, зростання бідності і безробіття; Поглиблення розриву в рівнях доходів різних груп населення	Некерований відтік за кордон трудових ресурсів
Екологічна	Неефективне використання природних ресурсів, широкомасштабне застосування екологічно шкідливих технологій Відсутність ефективних природоохоронних заходів; Техногенні та природні катастрофи, наслідки Чорнобильської катастрофи Значний антропогенно-техногенний вплив, погіршення якості земельних ресурсів	
Ресурсна	Недостатня розвіданість власної мінерально-сировинної бази, особливо тих її компонентів, які Україна змушена імпортувати Низький рівень видобутку нафти, газу, вугілля для забезпечення власних потреб	Монопольна залежність від імпорту багатьох видів продукції стратегічного характеру
Продовольча	Збитковість сільського господарства України Диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію Неналежна якість продовольчої продукції, яка постачається на споживчий ринок	Втрата позицій України на світовому аграрному ринку

Примітки:

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 / Міністерство економіки України. - Режим доступу: <http://www.search.ligazakon.ua>
2. Шлемко В., Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення. / В.Шлемко, І.Бінько. - К., НІСД, 1997,- 144 с.
3. Варналії З. С. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України // Економіка і управління.- 2001.- № 3.- С.3-12.
4. Україна в 2005–2009 рр.: Стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. Ю.Г. Рубана – К.: НІСД, 2009. – 655 с.

Yulia Vashai

Ivan Franko National University of L'viv

THE THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN THE MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the threats to economic security of Ukraine. The main threats are defined in the modern conditions

Наталія Вержиновська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КАЗЕННИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічна і політична криза, яка в Україні значно затягнулася, негативно впливає на підприємницький сектор. Особливих збитків зазнають казенні підприємства, які функціонують на підставі бюджетного фінансування. Внаслідок недостатнього фінансування з боку держави та наявності незначної кількості державних замовлень багато казенних підприємств опинились на межі банкрутства. Також дана проблема ускладнила процес виробничого планування, що призводить до нестабільності їх діяльності.

Діяльність казенних підприємств перебуває під постійним контролем і має підтримку галузевих міністерств та відомств, Кабінету Міністрів України. Тому планування їх діяльності є запорукою ефективності використання державного майна, отримання і розподілу прибутку, організації та оплати праці.

З цією метою широко складається «План розвитку казенного підприємства» та «Фінансовий план казенного підприємства», які забезпечують їх розвиток шляхом реалізації системи заходів у визначені терміни. Керівник казенного підприємства подає проекти планів органів управління казенним підприємством до 1 червня року, що передуює планованому. Контроль за виконанням планів здійснює орган управління. У «Плані розвитку казенного підприємства» відображаються результати господарської і фінансової діяльності підприємства, його взаємовідносини з бюджетом, банками, іншими суб'єктами господарської діяльності, а також трудовим колективом. Ступінь деталізації показників фінансового плану казенне підприємство визначає самостійно.

Власне планування виробничої діяльності казенних підприємств здійснюється в основному на основі державного контракту та державного замовлення. Державні замовлення виражають потреби держави в поставках продукції для задоволення суспільних потреб на прискорення науково-технічного прогресу. Для державних, у тому числі казенних, підприємств притаманні певні особливості в процесі плануванні. Оскільки основним, понад 50%, споживачем продукції

виступає держава, стабільність функціонування казенних підприємств залежить саме від неї. Співпраця казенних підприємств і держави полягає в наданні державних замовлень на виготовлення суспільно необхідної продукції цими підприємствами. Державні замовлення є інструментом задоволення державних потреб. Вони необхідні для розв'язання соціально-економічних проблем, підтримання обороноздатності країни та її безпеки, створення та підтримання на належному рівні державних, матеріальних резервів, забезпечення функціонування установ сектору загального державного управління тощо.

Функції державних замовлень закупівель товарів (робіт, послуг) здійснюють Міжвідомча комісія з питань закупівлі товарів для державних потреб при Кабінеті Міністрів України та Управління державних закупівель при Міністерстві економіки, а також відповідні підрозділи інших центральних державних органів. На регіональному рівні цю роботу виконують відповідні підрозділи управлінь місцевих державних адміністрацій.

У нинішніх умовах господарювання повинне ширшого розвитку набувати як державне, так і регіональне замовлення, що великою мірою створить сприятливі умови для значної частини товаровиробників, стабілізує їх розвиток

Однак, в процесі надання і виконання державних замовлень виникає ряд проблем, які набули особливого загострення в даний час.

По-перше, останніми роками намітилася чітка тенденція до зменшення фінансування державних замовлень. Сьогодні його питома вага у витратній частині Державного бюджету України становить близько 1,5% [3, с. 2].

По-друге, вплив затяжних фінансової і політичної кризи позначились на тому, що незважаючи на те, що вже настав 2010 рік, державний бюджет досі не прийнятий. А це негативно впливає на державні підприємства, оскільки вони не отримують державних замовлень. Також через нестабільність економічної і політичної ситуації довгострокові контрактні зобов'язання з постачання товарів супроводжуються значними ризиками. Негативний вплив фінансової кризи можна спостерігати на прикладі Київського протезного заводу, який з 1 вересня 2009 року припинив випуск продукції для людей з обмеженими фізичними можливостями, як мінімум на рік часу. Зниження виробництва пов'язано з браком фінансування. У 2009 році його особливо відчутно, навіть якщо врахувати той факт, що щороку на даному заводі отримують лише 60-70% від коштів, закладених у держбюджеті. На обліку заводу стоять 72 тисячі інвалідів Києва, Київської, Чернігівської та Черкаської областей [2].

Також не в кращих умовах зараз знаходиться і Львівський протезний завод. Внаслідок зниження фінансування та скорочення державних замовлень, у 2009 році прибутки скоротилися з 3024,6 тис. грн. до 96 тис. грн. [1]. Проте, у 2010 році ситуація стала ще загрозливішою, оскільки досі не прийнято державний бюджет, з якого фінансується діяльність підприємства. У зв'язку з цим не може здійснюватися належне планування виробництва, підприємство функціонує нестабільно і не на повну потужність. Внаслідок даних проблем за I квартал 2010 року підприємство понесло збитки.

Отож, основною перешкодою при складанні довгострокових, а також поточних виробничих планів є залежність функціонування казенних підприємств від державних замовлень, котрі на сьогоднішній день є нестабільними. Тому підприємствам доводиться працювати в умовах невизначеності. Дані проблеми призводять не лише до ускладнення процесу планування, але й до ускладнення самої діяльності підприємства. Для покращення ситуації необхідно удосконалити законодавчу базу, налагодити конструктивну співпрацю з Кабінетом Міністрів та іншими відомствами, які координують діяльність казенних підприємств, а також необхідно пришвидшити процес прийняття держбюджету, щоб уберегти від банкрутства багато державних, у тому числі казенних, підприємств.

Примітки:

1. Звіт про фінансові результати за 2009 рік підприємства «Львівське КЕПЗПП».
2. Тодоров Т.П. У Києві закривають протезний завод. 72 тисячі інвалідів в розпачі / Інтернет-видання «Альтернатива» за матеріалами «Новинар» 02.09.2009.- Режим доступу: <http://alternativa.com>.
3. Чистов С.М. Державне регулювання економіки.- Режим доступу: <http://www.ecolib.com.ua>.

Verzhinovska Nataliya

Ivan Franko National University of Lviv

THE INFLUENCE OF FINANCIAL CRISIS ON THE WORK PLANNING OF STATE ORGANIZATIONS

Financial and political crisis which has been too long in Ukraine, influences negatively on the work of organizations. Essential losses are in state organizations which work on the bases of state finances. As a result of the lack of state finances and the lack of state reserves a lot of state organizations are on the dead line of bankruptcy. Besides, this problem makes harder the process of work planning that causes to the fluctuate work.

Margaryta Vykalyuk

Ivan Franko National University of Lviv

FINANCIAL SUPPORT AS A FACTOR OF EFFECTIVE AGRICULTURAL POLICY IN UKRAINE

What we should do to keep the country afloat in the near term and put it on more solid ground to recover from a punishing recession? Ukraine is a rich country, no doubt about it. But Ukraine is a rich country with poor people. The 46 million people are screaming for improvement. Ukraine's agricultural sector has the potential to be the answer. Professor Ian Crute, director of Rothamsted Research, said: "Ukraine has been one of the world's breadbaskets, for it is the most fertile land in Europe. Prospectively, Ukraine is becoming an important source of food supplies. Yet the productivity of Ukraine's agrarian sector is only 50 percent of what it could be" [3].

Ukraine has recovered its reputation as the breadbasket of Europe by posting record harvests in recent years, more than 52 and 48 million tons of grain in the past two seasons, respectively [7]. However a chronic lack of modern harvesting equipment remains one of Ukraine's main obstacles to increasing grain output and quality. Ukraine loses billions of dollars every year because of poor agriculture sector management and policy. One of the most useful things to do could be improvement the financial security for agricultural market, where the main investment could be focused on the mechanization of production, capitalization, learning skills and land management.

Financial security

Ukrainian governments keep wasting billions of hryvnia on direct subsidies to growers, which do not make any difference to the most productive of them. A lot less money is spent on creating a common market information system, which would better inform rural farmers of global and domestic market trends, allowing them to be more efficient and produce better results. Investment is an

important component of firms' structural change widely discussed in the economic literature too. Since equity capital has been lacking, debt capital is a main source of financing. However, capital markets are underdeveloped in transition countries too.

The availability of competitively priced credit is critical to the success of the Ukrainian agriculture and food industries, but have you ever seen any state or central bank loans in Ukraine at fair interest rates to help Ukrainian farmers in villages to buy tractors? Quite the opposite: State policies look like they were specifically designed to destroy life in the villages and farmers altogether, and they are succeeding! Most credit is extended in the form of seasonal loans used almost exclusively for the purchase of fertilizer and plant protection chemicals. Commercial interest rates typically range from 25 to 30 percent [5]. However, there are exceptions as rich and promising Ukrainian farmers arise, renting thousand of hectares, and supplying people at the villages with work. We can compare this policy with policies of other countries. In India there is a well-developed system of lending for farmers, the rate on crop loans is 7% per annum. The U.S. Department of Agriculture has a guaranteed loan program where the government will guarantee up to 90 percent of a loan made by a credit institution to a farmer. In some instances the guarantee is up to 95 percent for certain targeted groups such as beginning and socially disadvantaged farmers [6].

Available and cheap credit can change a lot

Firstly, Ukrainian agricultural sector requires a lot of money for involving agricultural land and its efficient exploitation. In my opinion, this is a matter of our national security. We should decide who will profit from Ukraine's famously rich black earth? The global battle for this resource seems to be accelerating. According to the United Nations, grain requirements will increase by 50 percent by 2030 and by 100 percent by 2050 [2]. One recent article in London's Guardian newspaper was headlined: "Fears for the world's poor countries as the rich grab land to grow food." A map with the story showed poor countries, including Ukraine, where foreigners are buying, attempting to buy or leasing the land. In Ukraine, it is illegal for foreigners to buy agricultural land. But leasing rights are allowed, and competition over land use is a major source of government corruption. According to the International Food Policy Research Institute, nearly \$20 to \$30 billion a year is being spent by rich countries on land in developing countries [3].

Secondly, most farms require investments in tractors, tillage equipment, seeding equipment, harvesters, etc. Farm managers estimate that 10 to 20 percent of the standing crop is typically lost due to outdated, inefficient machinery. Custom combining is available, but operators charge 20 to 25 percent of the crop in exchange for their services [5]. Farmers must weigh custom-combining charges against potential harvest losses, and most choose to harvest their own grain. Also many farmers are compelled to sell grain shortly after harvest when prices typically are lowest. One of the main reasons is a shortage of on-farm storage capacity, especially following a good harvest. However, capital investment into agricultural equipment in Ukraine may vary from USD 350 (locally produced equipment) to USD 800 (Western equipment) per hectare only. Optimal investment cost in Ukraine's agricultural land in 2009 is one of the lowest at USD 600-800 per hectare compared to Americas' USD 4,000+, and Western European level of USD 12,000+ [4]. If the right reform is implemented, the country could in a matter of years increase its grain and oil seeds harvests by 50 percent, and become a significant exporter of dairy products and fresh produce [3].

Rate of return on investment for various crops in Ukraine

	2005	2006	2007	2008
<i>Grains</i>	20%	53%	40%	70%
<i>Sunflower</i>	87%	90%	101%	112%
<i>Sugar beets</i>	10%	62%	50%	70%

Source: Agricultural Policy for Human Development Project in Ukraine 'Agrarnyi Sektor Ekonomiky Ukrainy', March 2009.

Finally, Ukrainian agriculture requires investments in purchase of livestock and special equipment. Ukrainian governments have for many years banned cow slaughtering. Even when Ukraine needed perhaps 30 percent of the milk it produced, they still needed the numbers. Basically they try to preserve a number of unproductive animals. They consume about the same amount of feed to produce only one third of the milk that a good cow would have provided [7]. Now we have reached a level when Ukraine is a milk-deficit country and also meat-deficit country. As for example, in Dnipropetrovsk region, the total area of arable farming is 443 hectares, and in Switzerland – 400 hectares – almost identical. However, in Dnipropetrovsk region the pig amount is 18.6 thousand units, sheep – 2.8 thousand units, and in Switzerland – 1.7 million and 500 thousand, respectively. Swiss arable land produces meat per 1 ha more than 360 times [1]. Figures are impressive.

Conclusion. In the 21st century, the traditional approach to farm policy will not be enough to ensure adequate opportunities for success. Agri-business consolidation, globalization, renewable energy, and the growth of foreign trade opportunities and competition have fundamentally changed the nature of farming and farm economics. The extent of global competition for Ukrainian producers has expanded into capital, tax burdens, labor supplies, environmental and regulatory constraints, food safety concerns, land costs, and the relative degree of access to foreign markets. In one sense, all of these factors can be viewed merely as different forms of risk to be managed.

Footnotes:

1. Майовець Є. Особливості фінансового забезпечення фермерських господарств в умовах кризи // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – с. 92-95.
2. Blas, J. G8 warns of hunger threat to global stability. Financial Times, London, April 7, 2009. – See: <www.ft.com>.
3. Нопко, Н. Ukraine's most undervalued resource, rich black soil, becomes focus of growing battle over land. Kyiv post newspaper, Kyiv, August 13, 2009. – See: <www.kyivpost.com>.
4. Invest in Ukraine. Agricultural land investment in Ukraine. Kyiv. – See: <www.investukraine.net>.
5. Lindeman, M. United States Department of Agriculture. Production Estimates and Crop Assessment Division. Ukraine: Agricultural Overview. Washington, December 16, 2009. – See: <www.fsa.usda.gov>.
6. United States Department of Agriculture. Farm Service Agency. Farm Loan Programs. Washington. – See: <www.fsa.usda.gov>.
7. Yarmak, A. Business Sense: Thirteen reasons why farm sector's potential unfulfilled. Kyiv post newspaper, Kyiv, January 21, 2010. – See: <www.kyivpost.com>.

Викалюк Маргарита

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Що ми повинні зробити, щоб утримати країну на плаву найближчим часом і закласти більш міцну основу для подолання наслідків кризи? Немає ніяких сумнівів Україна є багатою країною. Але Україна є багатою країною з бідним населенням. 46 мільйонів людей прагнуть до змін. Сільськогосподарська галузь України є тим потенціалом, який необхідно неодмінно

використати. Професор Ян Крут, директор Ротамстед досліджень, сказав: "Україна була однією з житниць світу, бо має найбільш родючі землі в Європі. У перспективі Україна стане важливим джерелом продовольства. Тим не менше, продуктивність аграрного сектору України складає лише 50 відсотків того, що може бути".

Україна відновила свою репутацію як житниці Європи, виростивши рекордний урожай за останні роки, більше 52 і 48 мільйонів тонн зерна, протягом останніх двох сезонів, відповідно. Однак хронічний брак сучасної збиральної техніки залишається одним з основних перешкод України в підвищенні обсягів виробництва і якості зерна. Україна втрачає мільярди доларів кожен рік через недосконале проведення державної політики в аграрній сфері. В державі слід поліпшити фінансове забезпечення сільськогосподарського ринку, основні інвестиції слід направити на механізацію виробництва, капіталізацію і аграрний менеджмент.

Марія Висоцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Світова фінансово-економічна криза, яка є причиною негативних процесів у вітчизняній економіці, поставила нові завдання перед державними податковими інститутами. В таких умовах механізм збору податків потребує подальшої оптимізації, при цьому його інструменти й засоби реалізації мають враховувати сучасний і прогнозний соціально-економічний розвиток держави, потреби основного учасника податкових відносин - платника.

Дослідженню теоретичних і практичних основ адміністрування податків присвячено праці таких вітчизняних науковців, як А.І. Крисоватий, І.О. Луніна, П.В. Мельник, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко, А.М. Соколовська, І.Я. Чугунов та ін. Однак, віддаючи належне науковим працям учених, слід зауважити, що на сьогодні дослідження питань поліпшення вітчизняного механізму адміністрування податків за фінансово-економічної кризи практично відсутні [2, с.40].

В сучасних умовах основною вимогою до податкової політики є пріоритетність реалізації її регулюючої функції в оптимальному співвідношенні з фіскальною. Сутність регулювання економічних процесів шляхом застосування засобів податкової політики полягає у стимулюванні зміни поведінки учасників процесу суспільного виробництва, якою є переорієнтування ресурсів на виконання завдань, що стоять перед економічною системою. Водночас наростання кризових явищ спричиняє необхідність саме податкового стимулювання, що реалізується з допомогою системи інструментів, серед яких: маніпулювання податковими ставками, перегляд складу платників, податкової бази, надання податкових пільг.

Застосування пільги в оподаткуванні потребує надзвичайно жорсткого контролю її ефективності, тобто реальної віддачі для бюджету. Кошти, що вивільняються в результаті застосування цього методу регулювання, повинні використовуватися на розширення виробництва, створення нових робочих місць, оновлення виробничих фондів, освоєння нових видів виробництва й технологій. Тому надання пільг в оподаткуванні потребує посилення відповідальності за нецільове використання вищезгаданих фінансових ресурсів, а у довгостроковому періоді виникає фіскальний ефект у вигляді поповнення доходів бюджету України за рахунок розширення виробництва і зміни його структури.

Підвищення встановлених податковим законодавством норм амортизації основних засобів спричиняє в короткостроковому періоді зменшення надходження до бюджету податку на прибуток, а в довгостроковому періоді зростання обсягів виробництва й відповідно валового доходу суб'єктів господарювання, що призводить до збільшення податкових надходжень [1, с.259].

Важливим інструментом також є застосування знижених ставок оподаткування, що запровадить механізм формування додаткових фінансових ресурсів підприємств у формі податкового кредиту терміном на три - п'ять років. Ще одним шляхом оптимізації податкового навантаження на підприємницьку діяльність є запровадження стимулів для модернізації основних фондів шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку, що спрямовується на реінвестування і збільшення груп основних фондів із запровадженням відповідної диференційованої шкали норм амортизації. Також стимулюючого ефекту можна досягти завдяки запровадженню єдиного соціального внеску з диференційованою ставкою і відповідного його зменшення для роботодавців, що збільшують кількість найманих працівників без зниження рівня заробітних плат [3, с.66].

Державі необхідно виштовхувати гравців фінансового ринку зі сфери спекулятивних операцій у сектор реальної економіки як засобами фіскальної політики, так і більш жорсткими заходами. Для виконання цього завдання потрібно звільнити від оподаткування доходи від реалізації цінних паперів, що знаходяться в портфелі платника податків більше року. Це стимулюватиме інвесторів вкладати кошти на тривалий час. Проте даний захід не працюватиме без істотного збільшення ставки податку на доходи від реалізації цінних паперів, термін володіння якими був менше року.

Податкові відшкодування можуть підтримати підприємців шляхом поповнення їхніх обігових коштів. Проте потрібно оптимізувати цей процес. З метою його пришвидшення можна надавати пріоритет в обробці звітності тим платникам, до яких протягом минулого року не було застосовано жодних штрафних санкцій за порушення податкового законодавства. Використання механізму розстрочення або відстрочення податкових зобов'язань за умови відсутності можливості їх сплати підприємством допоможе йому уникнути банкрутства і припинення господарської діяльності [2, с.40].

Отже, податкове регулювання, здійснюване через економічно обґрунтовану систему пільг і стимулів, являє собою взаємообумовлений комплекс податкових преференцій стратегічної дії, який компенсує фінансові втрати при випуску нової та конкурентоспроможної продукції, модернізації технологічних процесів, зміцнює основи малого й середнього бізнесу.

Примітки:

1. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки в Україні. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
2. Нікітішин А.О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи// Фінанси України. – 2010. - №1. – С.40.
3. Романюк М.В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики// Фінанси України. – 2009. - №12. – С.66.

Vysots'ka Mariya

L'viv National University named after Ivan Franko

INFLUENCE OF TAXATION ON ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN FINANCIAL ECONOMIC CRISIS

The article deals with the theoretical and practical questions of taxation system of Ukraine and elaborates new approaches toward administering taxes, in part through reducing risks from tax evasion and decreasing tax pressure on taxpayers.

Марія Висоцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ ЕКСПОРТЕРАМ ЯК СПОСІБ ШАХРАЙСТВА У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ ОПОДАТКУВАННЯ

Практичний досвід країн, що використовують ПДВ, свідчить, що наявність можливості відшкодування в поєднанні зі звільненням від ПДВ операцій експорту роблять цей податок вразливим до шахрайства. Змова між його платниками дозволяє одночасно уникати сплати податкових зобов'язань та отримувати відшкодування з бюджету.

Окреслена проблема є надзвичайно складною. Підхід до її розв'язання пропонують такі сучасні вітчизняні науковці і аналітики, як Следзя Ю., Майнзюк К., Алпатова Н., Кузнецов К., Правдолюбова К., Князевич В., Якель Р. Відшкодування ПДВ експортерам приховує в собі чимало небезпек для національного товаровиробника. Якщо якийсь продукт з інших країн експортується в Україну, то при цьому він «очищається» від ПДВ своєї країни (експортерам повертається сплачений ними податок). Надалі, якщо при імпорті товар не буде обкладено ПДВ, він виявиться на 20 % дешевшим за український аналог. Так відбудеться, оскільки вітчизняний продукт не може потрапити на ринок без включення в ціну цього податку. Тобто кошти українських громадян, що є кінцевими платниками ПДВ, використовуватимуться для того, щоб не дати перспектив власній економіці.

Можна також спостерігати деякі неточності у законодавстві стосовно нарахування і сплати ПДВ. Так, вважати «0» ставку пільгою при експорті – означає допускати можливість збирання податків на чужих територіях, адже споживання відбувається не в Україні. А тому сам об'єкт оподаткування відсутній. Це свідчення нерозуміння урядом самої суті, природи податку.

Схема дії шахраїв із відшкодування експортного ПДВ така. Суб'єкт підприємництва оформлює надходження неіснуючих товарів від фіктивного підприємства і таким чином збільшує свій податковий кредит на 20% від ціни придбання. Далі товар вивозиться за межі митного кордону України на адресу вигаданого або спеціально створеного підприємства-нерезидента. У підсумку експортер одержує право на отримання експортного відшкодування. Бюджет від експортера нічого не отримує. Масштаби таких операцій можуть бути різними, а відшкодування експортного ПДВ здійснюється з бюджету, тобто зрештою – з гаманців пересічних громадян [2].

Добрий зиск дає й така схема – ціни деяких експортних контрактів у десятках разів перевищують світові. Питається, де той споживач, який купує за такими цінами?

Внутрішня ціна теж завищена у кілька разів. Сплачують вартість продукції з ПДВ фірмі – фантому (у якому може бути кілька структур). ПДВ в казну не надходить, а відшкодування з неї експортерів йде.

Здійснюється дискримінаційний режим через так звані вільні економічні зони, зони пріоритетного розвитку тощо. Вільні зони не мають нічого спільного з інвестиціями. Який стимул інвестувати в Україну, де товар обкладається ПДВ, якщо можна ввезти через вільну зону такий самий імпортований товар, але без ПДВ? Краще інвестувати в економіку Польщі, Чехії, Німеччини та інших країн. А потім ввозити товар в Україну через вільні економічні зони без стягнення ПДВ.

Якщо відмінити ПДВ, то компенсувати втрату такого джерела надходжень до бюджету можна лише іншим споживчим податком. Ним міг би бути податок з обороту, наприклад у розмірі 5%. Це – хибний шлях пошуку істини. Виникають додаткові труднощі. В одному випадку один і той самий товар виробляється закінченим циклом на одному підприємстві, в іншому – проходять цикл десять підприємств. У першому випадку споживання товару оподатковуватиметься ставкою 5%, у другому – набагато більшою. З цих самих причин виникає серйозна дискримінація вітчизняного виробника, порівняно з імпортерами. Так, на експортовану з-за кордону продукцію завжди діятиме ставка 5%, а щодо української продукції – залежно від кількості стадій виробництва. Таким чином негативні сторони альтернативних податків на споживання такі: зниження конкурентноздатності вітчизняного виробництва, специфічні перешкоди для експортного сектора, звуження можливостей для інвестицій, додаткові стимули для уникнення від сплати податків, викривлення податкової бази, проблеми з поверненням заборгованості з відшкодування ПДВ, ускладнення бюджетного прогнозування та контролю над збором доходів, а також перешкоди на шляху євроінтеграційних процесів [1].

Спотворення ПДВ, з одного боку, це перетворення його в корумпований бізнес, а з другого – він набув таких масштабів, що існує реальна загроза скасування цього податку взагалі. Проте, крім знищення злочинного бізнесу з використанням фіктивних підприємств, це означатиме припинення непрямих субсидій для певних легітимних експортних галузей і відтворення нормальних умов роботи для інших. Тому, враховуючи складність цієї теми і її критичність для багатьох зацікавлених сторін, вважаємо, що реформа у сфері відшкодування ПДВ експортерам є дуже потрібною, але буде здійснена не скоро.

Примітки:

1. Пинзеник В. Українські вибрики ПДВ // Дзеркало тижня. – 2003. – №49. – С. 7.
2. Правдолюбова К. Відшкодування експортного ПДВ // Юридична газета. – 2008. – №16. – С.16.

Vysots'ka Mariya

L'viv National University named after Ivan Franko

A compensation of VAT for exporters as method of swindle in domestic practice of taxation

The article describes that unhealthy elements of today's VAT could be addressed more effectively by focusing directly on closing fraudulent manipulations with value added involving fly-by-night companies. The article also looks into negative implications of alternative consumption taxes. With the help of detailed schematic analysis of VAT mechanics and of fraudulent manipulations with added value, the article offers an alternative definition of gainers and losers in the distorted VAT system.

Зоряна Вихопень

Львівський національний університет ім. І. Франка

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Пріоритетом державної політики є забезпечення стабільних темпів економічного розвитку, при цьому, підвищення ролі банківського сектору в економіці є одним з найважливіших завдань, особливо в посткризових умовах.

Для успішного здійснення надійної та конкурентоспроможної діяльності комерційним банком, в першу чергу, має бути визначена стратегія його розвитку. У зв'язку з еволюцією банківської системи та посиленням конкуренції на ринку

банківських послуг, вітчизняні банки дедалі більше уваги приділяють пошуку та впровадженню сучасних методів побудови та реалізації ефективної стратегії розвитку, що сприятиме їх стабільному довгостроковому економічному зростанню.

Значний внесок у розроблення теоретичних та практичних засад стратегічного управління банком зробили у своїх працях такі вітчизняні вчені: О. Вовчак, Н. Меда, М. Савлук, В. Міщенко, С. Єгоричева, А. Мороз, Т. Ткаченко та ін. Такій тематиці присвячені праці і зарубіжних вчених-економістів: С. Єгорова, О. Лаврушина, П. Роуза, Е. Севрука, Д. Синки та ін. Сьогодні відбувається зростання масштабів діяльності банків, збільшення обсягів їх фінансових ресурсів. Проте, в період виходу з фінансової кризи, розвиток банківської системи все ще пов'язаний із значними труднощами, що уповільнюють її функціонування і впливають на ефективність стратегічного розвитку банків. Найважливішими проблемами, які постали перед банківською системою України, є:

- недостатній рівень капіталізації банків, оскільки сьогодні капітал банківської системи залишається недостатнім для стабільного її функціонування і розвитку, гальмує розширення масштабів операцій в реальному секторі економіки;
- низька якість банківських активів і пов'язана з цим проблема значних кредитних ризиків;
- проблема оптимізації банківської системи, тобто потреба злиття та приєднання неконкурентоспроможних банків, з метою зменшення структурних диспропорцій у розвитку банківської системи України;
- розвиток процесу денаціоналізації вітчизняної банківської системи, а саме, стрімке збільшення присутності іноземного капіталу [1].

Крім того, нормальному розвитку вітчизняної банківської системи перешкоджають і такі фактори, як: низькі доходи переважної більшості населення України, наявність значної частки проблемних та безнадійних кредитів у кредитному портфелі банку, недовіра населення до комерційних банків, відсутність належної системи гарантування банківських вкладів, наявність проблем, пов'язаних з ліквідністю застав тощо. Для розв'язання наявних проблем, які перешкоджають ефективному розвитку банківської системи банкам необхідно розробляти стратегічні плани свого подальшого розвитку.

В теорії і на практиці доведено, що кожна банківська установа, повинна мати цілісну стратегію ринкового розвитку, яка має бути достатньо гнучкою та адаптованою до доволі нестабільних умов зовнішньоекономічного та правового середовища та обов'язково враховувати теоретичні та практичні напрацювання, що вже існують у світі.

На даний час, в науці не існує єдиного підходу до визначення сутності стратегії а також методів її формування. В різних наукових школах, дотримуються різних підходів і розглядають стратегію як план, принцип поведінки, позицію, перспективу або особливий прийом. Проте сформувались певні положення, які необхідно враховувати при формуванні стратегії:

- стратегія стосується і організації, і її оточення;
- стратегія не буває простою;
- від стратегії залежить добробут організації;
- стратегія – це її зміст, процес обробки та реалізації;
- стратегію неможливо продумати до кінця [2].

Стратегія банку повинна бути чітко виражена, сприяти підвищенню фінансової та економічної стабільності, ефективному розвитку. Одними з найважливіших, повинні бути наступні стратегічні завдання банківських установ:

- розширити спектр банківських продуктів і послуг з метою максимального задоволення потреб клієнтів, розробляти і впроваджувати різноманітні рекламні заходи. Це сприятиме розвитку клієнтської бази та збільшенню обсягів активних операцій;
- здійснювати ефективне управління активами та пасивами банку, що зміцнить його ліквідний та фінансовий стан;
- підвищувати конкурентоспроможність банку, шляхом розвитку традиційних та інноваційних послуг на всіх сегментах фінансового ринку;
- залучати іноземні кошти як джерела ресурсів для розміщення їх банками у прибуткові активи;
- збільшувати власний капітал;
- забезпечити банк персоналом необхідної кваліфікації та спрямувати діяльність цього персоналу на залучення, якісне та швидке обслуговування клієнтів;
- утримувати постійних та залучати нових клієнтів, покращувати якісні характеристики роботи з ними, а також підвищувати рівень задоволеності клієнтів від співпраці з банком;
- розвивати партнерські взаємовідносини з усіма суб'єктами ринку.

Слід зазначити, що для того, щоб сформувати ефективну стратегію, банки повинні проводити систематичні дослідження ринків, зокрема макропоказників, а також збирати і аналізувати всю необхідну інформацію про конкурентів.

Таким чином, в умовах загострення суперництва банків, стратегія їх розвитку стає обов'язковою складовою частиною подальшого успішного функціонування банківських установ, запорукою виживання в період фінансової кризи та забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О. Фінансова стратегія розвитку банку як передумова ефективної її діяльності / Вовчак О., Меда Н. // Банківська справа. – № 3. – 2008 – С. 23-36.
2. Єгоричева С. Інноваційні стратегії банків: суть та класифікація / Єгоричева С. // Банківська справа. – № 6. – 2009. – С. 63-73.

Vykhopen Zoryana

Ivan Franko National University of L'viv

PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT STRATEGY IN DOMESTIC BANKS

Development strategy in domestic banks is a part of their further successful activity. Also it is the key to provide sufficient level of competitiveness in the banking market, during the financial crisis. To create effective strategy, banks should organize regular market research and analyze all necessary information about competitors.

Віктор Вишневецький, Василина Хар

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ СТРУКТУРИ ДИСКРЕЦІЙНОЇ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГУЛЮВАННІ ЦИКЛІВ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

З метою подолання наслідків світової кризи, відновлення економічного зростання урядами пропагується активне використання інструментів податково-бюджетної політики у підтримку заходів грошово-кредитної політики центральних банків. Серед фахівців продовжується дискусія про роль та значення податково-бюджетної політики в управлінні циклами ділової активності, особливо під час економічного спаду.

Метою даної роботи є оцінка впливу структури податково-бюджетної політики, різноманітних дискреційних бюджетних заходів на стимулювання економічного росту і підвищення сукупного попиту та відповідно скорочення тривалості економічного спаду.

Проблематиці податково-бюджетної політики у системі макроекономічного регулювання присвячені праці багатьох відомих учених. Зокрема, серед західних науковців слід назвати Дж. Б'юкенена, Дж. М. Кейнса, Дж. Сакса, П. Самуельсона, С. Фішера, Г. Хаберлера та інших; серед вітчизняних – В. Геєця, А. Крисоватого, І. Луніну, Ц. Огня, А. Соколовську, В. Федосова та ін.

Дослідження західних економістів свідчать про те, що податково-бюджетна політика є особливо ефективною у скороченні тривалості рецесії, так як дозволяє компенсувати наслідки падіння обсягу виробництва в період економічного спаду, скорочення кредитування і зниження цін на активи. Проведений економістами МВФ регресійний аналіз факторів, які впливають на тривалість кризи виявив, що збільшення дефіциту бюджету на 1 % ВВП скорочує її тривалість майже на два місяці [1; 36]. Це говорить про те, що енергійний антициклічний курс податково-бюджетної політики, що протистойть напрямку тренда економіки за допомогою зниження податків або збільшення видатків, доречний в період економічного спаду, і що бюджетне стимулювання повинне бути значним, досить тривалим та диверсифікованим.

Слід також зазначити, що структура бюджетної експансії – її розподіл між поточними видатками, інвестиційними видатками або зниженням податків – відіграє важливу роль в управлінні циклами ділової активності. Так зростання державного споживання (державних закупівель товарів і послуг, і заробітної плати) та зниження податків на доходи скорочують тривалість фінансових криз, що не можна сказати про капітальні витрати. Пояснюється це передусім тим, що реалізація капітальних проектів у цілому займає більше часу, ніж безпосереднє підвищення попиту за допомогою державних закупівель товарів і послуг. У свою чергу антикризові заходи податково-бюджетної політики з більшою часткою державних інвестицій здійснюють позитивний вплив на зростання обсягу виробництва в середньостроковій перспективі.

Структура податкових заходів також має велике значення: зниження податків на споживання є більш ефективним, ніж зниження податків на доходи. Це пояснюється тим, що зниження таких податків, як податок на додану вартість і податок з продажів, швидко стимулює приватне споживання, в той час як економія від зниження прибуткового податку може частково піти в заощадження. Зниження податків на споживання допомагає підтримати внутрішній попит, особливо коли зниження вартості активів, втрата доходів і зростаюче безробіття обмежують можливості населення витратити кошти.

Такі результати звертають увагу на потенційний компроміс між роллю податково-бюджетної політики в підтримці сукупного попиту в короткостроковій перспективі і її внеском у зростання продуктивності в середньостроковій перспективі. Вони вказують на необхідність оцінки структури пакету бюджетних стимулів до їх здійснення, так як різні короткострокові і середньострокові бюджетні мультиплікатори можуть вплинути на показники податково-бюджетної політики під час кризи і згодом.

Проте приймаючи рішення про застосування дискреційної бюджетно-податкової політики, розробники повинні враховувати, як вплине бюджетний дефіцит на фінансову кон'юнктуру та процентні ставки. Збільшення дефіциту державного бюджету веде до підвищення попиту на фінансування та рівня державного боргу і за деяких обставин може також викликати істотний ріст процентних ставок. Відтак урядам належить розробити заслуговуючу довіри середньострокову, звичайно на 3-5 років, податково-бюджетну політику, з тим щоб переконати ринки в тому, що стрімке підвищення дефіциту буде скорочено при відновленні економічної активності [2; 48].

Таким чином використання податково-бюджетної політики, як інструменту антикризової політики, вимагає забезпечення довгострокової стійкості державних фінансів. Неприпустимим є прийняття ситуативних рішень без чіткого визначення пріоритетних бюджетних стимулів, аналізу їх результативності і узгодження із заходами грошово-кредитної стратегії.

Щодо зарубіжного досвіду, то всі країни Групи 20-ти прийняли пакети дискреційних бюджетних заходів по боротьбі з економічним спадом. У більшості випадків бюджетний стимул включав збільшення державних витрат. Більше двох третин дискреційного стимулу прийшлося на заходи по відношенню до витрат в 2009 році, решта - на зниження податків [1; 35].

Натомість антикризові заходи українського уряду не передбачають активного використання податків як ефективного інструменту регулювання споживчого попиту та відновлення економічного зростання. Сьогодні ж українська влада передбачає підвищення ставок по окремих податках – акцизному збору (на бензин, етиловий спирт та алкогольні напої і т.д.), миту, податку з власників транспортних засобів та інших. В період спаду, коли економіку необхідно стимулювати, вдаватися до таких мір є абсолютно недоцільним. В кінцевому підсумку це призведе до зменшення проценту податкових платежів, активізації тіньового ринку, вимивання обігових коштів підприємств. Доречним в даному випадку буде приклад Латвії, яка задекларувала підвищення податків на початку кризи, переживає найбільший спад у ЄС [3].

Україна застосувала лише один вид податкових пільг – зниження податкового тиску на інвестиції, тоді як загальний рівень податкового тиску залишається високим (зокрема, ставки і база оподаткування податку на прибуток та виплат на соціальне страхування працівників, тощо). На нашу думку, реформа цієї сфери просто життєво необхідна для посилення конкурентоспроможності і підвищення ділової активності, при цьому головним принципом надання податкових пільг має бути їх тимчасовість.

Як ми уже зауважили, експансіоністська бюджетна політика вимагає активного використання запозичень. Важливим є проведення урядом виваженої боргової політики, яка передбачатиме конкретні напрямки вкладення залучених коштів, довгострокові орієнтири щодо джерел покриття заборгованості поряд із механізмами мінімізації витрат бюджету на обслуговування боргу, що дасть змогу покрити існуючий дефіцит бюджету і, що найважливіше, залучити додаткові ресурси для фінансування реформ та інвестиційно-інноваційних програм.

Натомість у нещодавно прийнятому ВРУ Законі України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» планується, що розмір прямих і гарантованих боргів складе 100,3 млрд. грн., з яких лише 3,6 млрд. грн. призначено на фінансування проектів розвитку, а решта 96,5% підуть на «проїдання» - на покриття дефіциту бюджету [4].

Отже, в Україні необхідно розробити та реалізувати комплексну антикризову політику, чітко розмежувавши поточні антикризові та стратегічні пріоритети. До перших належить структурна перебудова економіки на інвестиційно-інноваційній основі та підвищення ефективності функціонування державного сектора. Необхідно здійснити перехід до системи середньострокового бюджетного планування, що дасть змогу запроваджувати бюджетні програми тривалістю більше одного року, комплексно оцінювати їх результати та підвищувати ефективність бюджетних інвестицій. Нагальним завданням є раціоналізація видатків бюджету, надання пріоритету продуктивним інвестиціям та скорочення неефективних програм. Щодо використання коштів, залучених за рахунок державних позик, в якості інвестицій в інфраструктуру та для фінансування структурних реформ, то таке залучення можна вважати виправданим за умови чітко визначених цілей та наслідків.

Примітки:

1. Эмануэль Балдаччи, Санджив Гупта Бюджетные экспансии: что действует // Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ. – 2009. – 4 (46).
2. Николас Эйзагир, Бенедикт Клементс и Хорхе Каналес-Крильенко Латинская Америка: когда бюджетное стимулирование является правильным? // Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ. – 2009. – 2 (46).
3. Вульфс Козлинскис В условиях кризиса в Латвии ни в коем случае нельзя было поднимать налоги. – <http://rus.db.lv/r/517-nalogi/2662-ekonomist-v-uslovijah-krizisa-v-latvii-ni-v-koem-sluchae-nel-zja-bylo-podnimat-nalogi>.
4. Андрій Новак Державний бюджет деградації. – <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/29/234210/>.

Victor Vyshnevsky, Vasylyna Khar

The Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF STRUCTURE OF DISCRETIONARY FISCAL POLICY IN THE REGULATION OF BUSINESS CYCLES

In the article the role of discretionary fiscal policy during recessions is analyzed. We also find that the composition of fiscal expansion – how it is distributed as current spending, investment spending, or tax cuts – matters. Suggestions in relation to the use of instruments fiscal policy in Ukraine for overcoming of the crisis phenomena and providing of the economy growing are elaborated.

Оксана Вільчинська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Прогнозні показники диференціації грошових доходів населення рахують на основі прогнозних значень кривої концентрації Лоренца. Цю криву будують на основі: 1) прогнозної функції розподілу населення за рівнем середньомісячного грошового доходу в розрахунку на одну особу; 2) прогнозної функції розподілу доходів населення. Тому прогнозування показників грошових доходів населення можна розбити на два незалежних етапи [0, 136]:

- прогнозування параметрів розподілу населення за рівнем середньомісячних грошових доходів;
- прогнозування кумулятивного розподілу сукупного грошового доходу населення (перехід до прогнозної кривої концентрації Лоренца).

Зупинимось детальніше на завданні прогнозування параметрів розподілу населення за рівнем середніх грошових доходів у розрахунку на одну особу. Описані нижче методи та моделі прогнозування показників диференціації грошових доходів населення наводимо відповідно до методологічних положень і даних Держкомстату України.

В процесі розрахунку прогнозних показників необхідно звертати увагу на наступні набори показників: прогнозовані умови розвитку економіки, демографічні показники, макроекономічні показники, показники структури доходів населення.

Розглянемо вклад перелічених наборів показників у розрахунок параметрів прогнозованого розподілу.

Прогноз умов розвитку економіки (сценарні показники). Сценарні показники визначають експертним шляхом, в основі якого прогноз розвитку світової економіки та пріоритети розвитку внутрішньої економіки.

Прогноз демографічних показників. З показників демографічного прогнозу в нашому дослідженні будемо використовувати тільки показник загальної чисельності населення N .

Прогноз макроекономічних показників. Для прогнозованих умов розвитку економіки, обраних експертним шляхом проводять розрахунки макропоказників, два з яких (оптимістичний та песимістичний) беруть за основу для розрахунку детальніших показників (за видами економічної діяльності та секторами економіки)

Математичне сподівання середнього доходу в розрахунку на одну особу в генеральній сукупності точно відповідає значенню середньомісячного доходу на одну особу, розрахованого для вибраних сценарних показників за валовим внутрішнім продуктом (ВВП), частці доходів населення у ВВП та середньорічній чисельності населення:

$$X_c = \frac{ВВПdPI}{12N} = \frac{PI}{12N} \quad (1)$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт в поточних цінах, dPI – частка доходів населення у ВВП; PI – грошові доходи населення в поточних цінах; N – середньорічна чисельність населення.

Формула (1) вважається однією із базових при розрахунку прогнозних параметрів розподілу населення за доходами. Для прогнозу ВВП використовують наступну формулу:

$$ВВП_{i+1} = ВВП_i \cdot IDV_{i+1} \cdot IVS_{i+1} = ITV_{i+1} ВВП_i \quad (2)$$

Тут $ВВП_{i+1}$ – прогнозне значення ВВП $i+1$ –го року в поточних цінах; $ВВП_i$ – значення ВВП поточного року (може бути як звітним так і прогнозованим); IDV_{i+1} – прогнозоване значення індексу-дефлятора ВВП; IVS_{i+1} – прогнозоване значення темпу зростання ВВП у співставних цінах; ITV_{i+1} – прогнозоване значення темпу зростання ВВП у поточних цінах.

Прогноз показників структури доходів населення. Показники dPI – частка доходів населення у ВВП і PI – грошові доходи населення в поточних цінах є контурними оцінками показників балансу грошових доходів та видатків населення (БГДВН). Основними показниками прогнозу є показники структури статті „Доходи населення” БГДВН: W , TR , RST . Тут W – частка (в грошових доходах населення) оплати праці найманих робітників, TR – частка трансферів для населення, RST – частка інших доходів. З умови балансу випливає, що $W+TR+RST = 1$ (або 100%).

Аналітичні методи прогнозування параметрів розподілу населення за доходами. Розподіл населення за середньомісячним грошовим доходом описується з допомогою двопараметричного логнормального розподілу доходів з параметрами μ та σ . Детальніше про функцію щільності логнормального розподілу див., зокрема у [0, 280].

Параметри μ та σ , за допомогою яких визначають щільність розподілу населення за рівнем середнього доходу на одну особу можна розрахувати, якщо відомі показники X_c – середнє значення середньомісячного доходу в розрахунку на одну особу та X_{mod} – модальне значення середньомісячного доходу в розрахунку на одну особу:

$$\sigma = \sqrt{\frac{2}{3} (\ln X_c - \ln X_{mod})}, \quad (3)$$

$$\mu = \frac{1}{3} \ln(X_{mod} X_c^2). \quad (4)$$

Натомість, $X_c = e^{\mu + \frac{1}{2}\sigma^2}$, $X_{mod} = e^{\mu - \sigma^2}$. Між модальним (X_{mod}) та середнім (X_c) значеннями доходу існує параметричний зв'язок:

$$\frac{X_c}{X_{mod}} = e^{\frac{3}{2}\sigma^2}. \quad (5)$$

Із вище описаного можемо зробити висновок, що для прогнозування показників диференціації доходів населення головним є здійснення прогнозу середнього та модального значень.

На основі описаної методики (дані за 2006-2008рр.) ми розраховували описані показники для 2009 та 2010 років. Результати розрахунків зведені в табл. 1.

Таблиця 1.

Прогноз показників доходів населення

	Показник	2006	2007	2008	2009	2010
Вихідні дані						
1	Чисельність населення, тис. осіб	46929,5	46646	46372,7	46143,7	46051,4126
2	Валовий внутрішній продукт, млн грн	544153	720731	948056	1033333	1 178 600,00
	Темп зростання ВВП в поточних цінах, %		107,9	102,3	100,4	103,7
3	Грошові доходи населення, млн грн	472061	623289	845641	877775	911130,822
	Частка грошових доходів у ВВП	0,868	0,865	0,892	0,849	0,773
Розраховані						
1	Середньомісячний дохід на одну особу, грн	838,24	1113,51	1519,65	1585,22	1648,76
	Темп зростання середнього значення, %		132,8	136,5	104,3	104
2	Модальне значення доходу населення, грн	379,2	495,3	687,5	736	789,3

Розраховано за: [0],[0],[0].

Оцінку диференціації розподілу доходів населення здійснюють на основі властивостей кривої Лоренца, яку з високою точністю можна побудувати за допомогою двопараметричної моделі логнормального розподілу. Також з її допомогою розраховують показники диференціації, концентрації та поляризації доходів населення [0, 280].

Зауважимо, що розрахунок прогнозних показників диференціації залежить тільки від одного параметра. Цим параметром є σ . Саме дисперсія характеризує логарифмічну кратність віддалення середнього значення доходу X_c від модального значення доходу X_{mod} . Дисперсія однозначно характеризує диференціацію доходів.

Список використаних джерел:

1. Колмаков И.Б. Прогнозирование показателей дифференциации денежных доходов населения / И.Б. Колмаков // Проблемы прогнозирования. – 2006. - №1. С.136-163.
2. Вільчинська О.М. Оцінювання ступеня поляризації доходів населення за допомогою змішених кривих щільності розподілу / О. Марець, О. Вільчинська // Науковий вісник НТКУ України. – 2009. – Випуск 19.9. – С. 279-286.
3. Витрати та ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник. Ч. 1. – Київ : Державний комітет статистики України, 2008. – 436с.
4. Витрати та ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник. Ч. 1. – Київ : Державний комітет статистики України, 2009. – 432с.
5. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

Oksana Vilchynska

LNU

Population income forecasting

The method of projected income figures calculating on demographic and economic indicators is described. Value of average income per capita and modal income are calculated on the basis of the twoparametric logarithmically normal income distribution with parameters μ and σ

Світлана Вільчинська, Ігор Рябінін

Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

СУЧАСНІ МОТИВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У сучасному діловому світі комерційний успіх фірми значною мірою залежить від того, наскільки її працівники спроможні реалізувати свій професійний потенціал. І незважаючи на значну кількість теорій та опублікованих прикладів із практики мотивації, вона найчастіше залишається для керівників з одного боку – нерозгаданою таємницею, з іншого – значною проблемою.

Вперше слово «мотивація» було вжито А. Шопенгауером у статті «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910 рр.) [1, с. 65]. В подальшому цей термін закріпився в психології для пояснення причин поведінки людей та тварин.

В сучасних умовах мотивація як психологічне явище трактується по-різному. Загалом усі визначення мотивації можна представити у вигляді двох напрямів:

- перший розглядає мотивацію зі структурних позицій, як сукупність факторів чи мотивів, з урахуванням яких відбувається прийняття рішення, формування намірів;
- другий напрям розглядає мотивацію не як статичне, а динамічне утворення, як процес, механізм.

Мотивація персоналу на сьогодні є однією із самих актуальних кадрових проблем. Це пояснюється тим, що зацікавленість працівників у результатах їх діяльності визначає економічне та соціальне здоров'я фірми, впливає на задоволення персоналу процесом та результатами своєї роботи.

Сучасний стан речей, який загострюється соціальною кризою, змушує власників підприємств та директорів шукати все нові методи та засоби впливу на працівників. Мотиваційні засоби (економічні, адміністративні та соціально-психологічні) вже не здаються такими ефективними як раніше, навіть при їх комплексному використанні. Ситуація ускладнюється ще й тим, що стара теорія «батога та пряника» більше не працює. Сучасний керівник повинен бути одночасно вимогливим і позитивно налаштованим. Згідно дослідженням Големана, високопродуктивними є ті керівники, у яких складаються позитивні стосунки зі своїми підлеглими [2].

Згідно результатів дослідження, проведеного російським центром «ЮНІП», 35% менеджерів основною причиною звільнення називають стрес на роботі [3]. Це зайвий раз підтверджує той факт, що морально-психологічний клімат є важливим фактором, що впливає на рівень умотивованості персоналу.

Зокрема, згідно з однією теорією усіх працівників можна поділити на два види [4]:

- DI – люди, що більшою мірою мотивуються завданням, менше уваги звертають на комфорт. Вони мотивуються досягненням як особистих цілей, так і цілей організації;
- SC – люди, що більшою мірою мотивуються навколишнім оточенням. Вони в більшій мірі орієнтовані на процес, аніж на завдання.

Це означає, що в процесі стимулювання необхідно визначати і враховувати поведінкові особливості працівників організації.

Аналіз показав, що система мотивації в більшості компаній обмежена принципами оплати праці, політикою матеріальних і нематеріальних заохочень, наданням компенсаційних пакетів тощо. Однак цього виявляється недостатньо для підтримки «робочого ентузіазму» персоналу. Досить часто компанії розробляють серйозні комплексні програми мотивації персоналу, проте вони не завжди працюють ефективно, тому що зазвичай не враховують особливості окремих співробітників.

На практиці дуже важливим чинником умотивованості є внутрішнє налаштування працівника. Тому завдання гарного менеджера полягає у мистецтві управління мотивацією персоналу. Згідно аналізу, особливо складно при цьому виміряти внутрішню мотивацію працівника.

За однією з класифікацій мотивів діяльності, що дає «ключ» до розуміння внутрішніх стимулів персоналу, працівники діляться на дві категорії [4]:

- перша – ті, хто мотивується за принципом «якщо ти не виконаєш завдання, то не одержиш певне благо» (мотивація «від»);
- друга – ті, кого цікавить процес досягнення мети, і важливі перспективи, а не фіксовані досягнення. Для них характерне прагнення «до чого-небудь», а не «від чого-небудь» (мотивація «до»).

Загалом і ті, і інші можуть бути ефективними співробітниками, якщо при постановці завдання й оцінці результату ці особливості будуть враховані. Подібна діагностика, як правило, повинна проводитися HR-менеджерами та лінійними керівниками.

Не можна обійти і такий чинник як «синдром емоційного згоряння», що призводить до втрати людиною професійних навичок, появи байдужого відношення до людей, до життя в цілому. З приводу запобігання та вирішення даної проблеми існує ряд рекомендацій, проте суть полягає у мистецтві мотивації та бажанні керівника знайти підхід до своїх працівників. При цьому варто врахувати, що єдиного «рецепту» щодо забезпечення ефективної роботи персоналу не існує. В кожному випадку спрацює ситуаційний підхід.

Керол С. Двек у своїй книзі «Новая психология успеха» писав: «В старому світі, світі незмінних здібностей, успіх полягав у тому, щоб ще раз довести, що ви талановиті та розумні. В новому світі, світі, де все можна змінити, успіх полягав у тому, щоб навчитися чомусь новому і розширювати свої можливості. Розвиватися.» [5, с. 27]. Так само і мотивацію необхідно розвивати, відповідно сучасного стану речей.

Загалом, існує безліч методів управління та впливу на людей, на основі яких виділяють ряд способів підвищення мотивації працівників, до основних з яких ми віднесемо наступні:

1. Визнання та використання мотиваційних заходів, безпосередньо не пов'язаних з роботою.
2. Введення критеріїв власного вимірювання підлеглими результатів своєї діяльності.
3. Контроль керівництвом рівня мотивації на підприємстві.
4. Вивчення потреб, інтересів та смаків працівників.
5. Роз'яснення підлеглим існуючої системи мотивації та винагороди.
6. Створення банку ідей як серед менеджерів, так і простих працівників.
7. Мотивування самоосвіти та самоактуалізації працівників.
8. Підтримка позитивного обміну інформацією між підлеглими.
9. Пошук кадрів з внутрішньою мотивацією.
10. Мотивація працівників самостійно контролювати прийняття рішень, щодо питань, які не потребують централізованого контролю.
11. Надання наказів в зрозумілій і точній формі. Отже, впровадження системи мотивації в компанії є досить важливим і складним явищем. При цьому рівень ефективності її впровадження значною мірою залежить від керівництва підприємства. При цьому система мотивації повинна відповідати цілям компанії, керівника та персоналу в цілому.

Примітки:

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с.
2. <http://hrliga.com>
3. www.HRM.ru

4. www.rabotka.ru

5. Керол С. Двек Новая психология успеха. Думай и побеждай: Пер. с англ. Г. Лучко. – Харьков: Книжный клуб «Клуб Семейного Досуга», 2007. – 352 с.

Svitlana Vilchinska, Rjabinin Igor

Khmelnytsky institute of interregional academy of personal management

MODERN MOTIVATIONAL PROCESSES ARE ON ENTERPRISES

In the article basic levers and features of motivation are considered on modern enterprises, the methods of increase of motivation of workers are outlined

Наталія Вінковська

Львівський національний університет ім. І. Франка

РЕІНЖИНІРИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. В умовах динамічної та нестабільної економічної ситуації в Україні вижити та адаптуватися до швидких змін у зовнішньому середовищі підприємствам дуже важко, адже прискореними темпами розгортається небачений раніше процес змін, що призводить до глобалізації технологій, інновації стають рушійними силами у розвитку економіки, а умови конкуренції набувають все жорсткішого характеру.

Багато організацій згортають свою діяльність, не пристосувавшись до зовнішніх та внутрішніх викликів. Це зумовлено тим, що вітчизняні підприємства не завжди шукають методи, способи, інструментарії, які б допомогли їм адаптуватися до умов функціонування. Тому зростає теоретичний та практичний інтерес до нових методів управління, зокрема реінжинірингу як сучасного інструментарію управління бізнес-процесами.

Щодо українських підприємств, то тут інструменти реінжинірингу використовуються тільки частково або не застосовуються взагалі. Це пояснюється відсутністю практичного досвіду, браком кваліфікованих консультантів з реінжинірингу, складністю мотиваційних змін у колективі, нерозвиненістю інформаційних технологій, недостатністю фінансування тощо.

Аналіз та напрями дослідження. Розробці теоретичних основ та принципів реінжинірингу присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних науковців М. Хаммера та Дж. Чампі, М. Робсона та Ф. Уллаха, Е. Попова та М. Шапот, М. Черненка, Т. Дайвенпорта, З. Шершньової, С. Оборської, О. Виноградової та інших..

Загальні засади реінжинірингу наводились ще у працях Ф.Тейлора, в яких у 80-х рр. XIX ст. автор пропонує менеджерам застосовувати методи удосконалення виробничих процесів з метою підвищення ефективності їхнього функціонування, та А.Файоля, який на початку XX ст. наголошував на важливості процесного підходу до управління.

Реінжиніринг — це докорінна перебудова усіх аспектів діяльності для досягнення головних цілей щодо витрат, послуг чи часу. Цей підхід передбачає створення нових бізнес-процесів з "чистого аркуша", що припускає цілком абстрагуватися від існуючих процедур. Тільки такий підхід дозволяє творчо підійти до створення нових процесів і повною мірою використовувати всі існуючі інформаційні технології та нові прийоми науки управління.

Реінжиніринг організації передбачає проходження таких етапів: розробка образу майбутнього підприємства, розробка моделі існуючого бізнесу, розробка моделі нового бізнесу з урахуванням недоліків існуючого підприємства та впровадження перепроєктованих процесів.

Реінжиніринг не можна назвати новим методом управління компанією, оскільки його основи були закладені ще в 80-х роках, а успішна апробація великими іноземними компаніями проходить з початку 90-х років. Впродовж 1997-2002 років відбулося розширення географії реінжинірингу. Якщо в 1997 році американські компанії складали 52%, то вже в 2002 — 39%. Одночасно у 2002 році зросла частка країн азійсько-тихоокеанського регіону на 6%, а країн Європи — на 3%. Середній загальний час проведення реінжинірингу скоротився, він складав у 1997 році — 19,7 місяців, у 2002 році — лише 13,8 місяців [1].

Важливим підґрунтям процесу реінжинірингових перетворень підприємства є його належне методичне забезпечення. Тому найчастіше зустрічаються проекти разового поліпшення і клаптикове моделювання. Дослідження десятків українських компаній показало, що найчастіше глибокі зміни виглядають непривабливо як для працівників, так і для акціонерів. Це пояснюється такими основними причинами:

- більшість українських керівників знайомі з процедурою реінжинірингу лише з чуток, це змушує їх починати з невеликих проектів, можливий провал яких не викличе великого резонансу в компанії;

- витрати фінансових ресурсів мінімальні саме при проведенні цих процедур реінжинірингу;

- в Україні немає повноцінних досліджень, які б проводились у процесі впровадження реінжинірингу.

Впровадження реінжинірингу в Україні має свої специфічні особливості, пов'язані зі спадщиною, що дісталася вітчизняним підприємствам від командно-адміністративної системи управління економікою. Тому на сьогодні реінжиніринг припускає такі зміни в організації бізнесу вітчизняних компаній:

- скасування менталітету "плановиків";

- трансформація бюрократичної системи управління підприємства у процесну, орієнтація на потреби споживача, а не на виробництво;

- оптимізація організаційної структури підприємства, тобто підпорядкування її ринку;

- орієнтація підприємства на значне поліпшення показників діяльності;

- відмова від застарілих правил та підходів; початок ділових процесів з "нуля", що дозволить перекрити сформований негативний вплив господарських догм. Враховуючи іноземний практичний досвід, можна зробити висновок: особливо необхідним і корисним є проведення реінжинірингу при наявності кризової ситуації на підприємстві. Більшість українських підприємств у даний час знаходяться якщо не в скрутному становищі, то в досить кризовій ситуації, тому питання щодо проведення ними антикризової програми з використанням інструментарію реінжинірингу є дуже своєчасним як для самих підприємств, так і для економіки України в цілому.

Висновки. Реінжиніринг вітчизняних підприємств дозволить покращити не тільки їх економічний стан, а й економіки загалом. Застосування засобів реінжинірингу підприємствами України підвищить частку більш ефективних секторів економіки у ВВП, зростання зайнятості та експорту при одночасному скороченні частини інших менш ефективних секторів, створення такого середовища, що забезпечує підприємству мотивацію до розширення виробництва, розвитку маркетингу і

стратегічного управління. Більше того, саме реінжиніринг як революційний метод трансформації організації, дозволить не просто залишитися «на плаву», але і забезпечити українським підприємствам довгострокові перспективи розвитку і зростання.

Примітки:

1. Виноградова О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: Монографія/Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – С. 77-82.
2. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: Манифест революції в бізнесі: Пер. с англ./ М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Изд-во СПбУ, 1997. – С. 150-152.
3. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. – С. 254-255.

Nataliya Vinskovska

Ivan Franko National University of Lviv

REENGINEERING IN THE MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

In the conditions of unstable and dynamic economic situation in Ukraine to survive and adapt to the rapid changes in an external environment to the enterprises is very difficult. Reengineering can be used as one of methods of effective influence on this situation. Reengineering is the radical restructuring of all aspects of activity to achieve the main objectives of the costs, services or time. Introduction of reengineering will allow to improve not only efficiency of enterprise but also economy on the whole. When inculcating reengineering Ukrainian enterprises must consider the peculiarities of the national economy.

Марта Владика

Львівський Національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ

У період світової фінансової кризи майже всі країни, в тому числі Україна, намагаються убезпечитись від небажаних і непередбачуваних наслідків ослаблення банківських систем через банкрутства окремих банків і, як наслідок, виникнення панічних настроїв і масовий відплив депозитів. Сьогодні серед основних орієнтирів своїх антикризових програм країни розглядають підвищення гарантованих сум та фінансову підтримку систем страхування депозитів (ССД), що має повернути довіру до банківських систем. Актуальність цієї проблеми обумовлена наслідками сучасної кризи довіри до банківської системи.

Для того, щоб система страхування депозитів успішно функціонувала, вона повинна бути досить прозорою для людей, гарантувати розмір страхового покриття, що забезпечує захист найбільш вразливого сегменту населення – «дрібних» вкладників, швидко й ефективно здійснювати виплати в разі банкрутства банків – учасників системи, мати можливості застосовувати заходи впливу до проблемних банків з метою недопущення їхнього банкрутства, а також бути фінансово стійкою[3].

Методи, що забезпечують фінансову стійкість ССД, повинні виконувати свої основні завдання, а саме: захищати права та інтереси вкладників, укріплювати довіру до банківської системи, запобігати масовому вилученню депозитів у період криз, та стимулювати залучення заощаджень у період стабільного розвитку. Їх можна умовно розподілити на дві групи: фінансові (державна фінансова підтримка, банківське фінансування ССД і інвестиційна діяльність ССД) та не фінансові (банківський нагляд за фінансовою стійкістю банків і ССД з функціями нагляду).

Основою фінансової стійкості ССД є своєчасна сплата внесків учасниками системи та можливість швидкого доступу до державних кредитів у разі вичерпання фінансових ресурсів ССД. Така ситуація може настати, по-перше, у країнах, де ССД діють нетривалий період, що не дає можливості накопичити достатній обсяг капіталу, по-друге, у разі банкрутства системуютьворювального банку і, по-третє, у період кризи [4].

Нефінансові методи, що забезпечують фінансову стійкість ССД, умовно поділяються на зовнішні і внутрішні. До внутрішніх належать заходи банківського регулювання і забезпечення фінансової надійності самими банками, оскільки такі заходи спрямовані на зміцнення стабільності банківської системи. До зовнішніх – нагляд з боку центрального банку або наглядового органу для забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів кредиторів і вкладників щодо заощадження клієнтських коштів на банківських рахунках [2].

Таким чином, ефективно діючий банківський нагляд і регулювання є невід'ємною і важливою частиною, що забезпечує фінансову стійкість ССД.

У країнах, де ССД функціонують за принципом «pay box» (принцип стосується виключно виплати вкладникам гарантованих коштів), вищенаведені методи регулювання фінансової стійкості ССД є вичерпні. Але тут виникає, у певному сенсі, дилема. Наглядові органи у ході виконання своїх функцій несуть відповідальність за стабільність банківської системи, але при цьому не несуть матеріальної відповідальності за закриття банків, тоді як ССД, що гарантує захист вкладників, у разі банкрутства банку зазнає витрат щодо виплат. У разі, якщо закриття банку відбулося занадто пізно, активи втрачені, – кредиторські вимоги ССД з боку ліквідатора не задовольняються. Така ситуація призводить до погіршення фінансової стійкості ССД [5].

Тому, ще одним нефінансовим методом, який забезпечує фінансову стійкість ССД, є раннє реагування на проблеми в банку. Цей інструмент ефективно використовує ССД із функціями нагляду – «risk minimizing» [5].

Щоб вчасно й ефективно справлятися з впливом банкрутств окремих банків або системною банківською кризою, багато країн прагнуть удосконалити механізми роботи з банками, що зазнають труднощі, або з банками, визнаними фінансово неспроможними (банкрутами), наприклад, шляхом:

- фінансової підтримки для придбання активів або прийняття на себе зобов'язань (P&A). При регулюванні методом придбання активів або прийняття зобов'язань деякі або всі зобов'язання банку-банкрута або банків, що зазнають труднощі, переходять до стійкого банку або до групи інвесторів, що також частково або повністю купують деякі або всі його активи [6];

- створення бридж-банків. Термін «бриджбанк» (банк-міст) належить до тимчасового банку, який створюється і керується страховиком депозитів для придбання активів і переведення на його баланс зобов'язань неспроможного банку до закінчення процедури врегулювання [6];

- фінансової допомоги з метою оздоровлення;
- санації, реструктуризації, злиття.

Формування системи врегулювання неспроможності банків, роз'яснення ролі та відповідальності учасників системи забезпечення фінансової стабільності – центральні завдання, реалізація яких значною мірою залежить від особливостей політики, культури, фінансів, економіки, а також законодавства і системи банківського нагляду кожної країни.

ССД може бути орієнтована на підтримку визначеного рівня коштів у фонді. У цьому разі розмір зборів може встановлюватися, а згодом змінюватися, виходячи, наприклад, із співвідношення між обсягом страхового фонду і сумою застрахованих депозитів. Такий підхід допомагає знизити ризик втрат, якому піддається страховик депозитів. Цільовий розмір Фонду повинен бути достатнім для того, щоб максимально знизити ймовірність неплатоспроможності ССД. Цільовий розмір ССД повинен допомогти страховикові депозитів виконувати його страхові зобов'язання і тим самим зміцнювати суспільну довіру, а також ефективно стабілізувати фінансовий порядок.

На даному етапі розвитку системи гарантування вкладів в Україні використовуються такі фінансові методи формування Фонду, визначені в Законі України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб»: одноразовий внесок Національного банку України в сумі 20 млн. грн.; одержання кредитів від Кабінету Міністрів України, Національного банку України або іноземних кредиторів; початковий і регулярний збір із банків; спеціальні збори з банків; доходи, отримані від інвестування коштів Фонду в державні цінні папери; пеня, що сплачують банки за несвоєчасне або неповне перерахування зборів; доходи від депозитів, розміщених Фондом у Національному банку України [1].

Зважаючи на сучасну фінансову ситуацію в Україні, позитивним моментом є те, що згідно зі змінами у Законі «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» від 31.10.2008 року джерелом формування коштів фонду також є перерахування частини перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами НБУ, що могло б значно підвищити рівень фінансової стійкості системи гарантування вкладів. Така підтримка сприяє накопиченню в системі гарантування вкладів коштів, необхідних для ефективних дій у ситуації фінансової кризи [1].

Таким чином, для забезпечення ліквідності ССД необхідно диверсифікувати інструменти фінансування. Відповідно до міжнародних стандартів страхування депозитів ключовим фактором для створення ССД і формування суспільної довіри до такої системи є наявність у страховика депозитів достатніх коштів для виконання своїх страхових зобов'язань.

Однак, якщо виникає брак ліквідності ССД для управління кризовими ситуаціями, уряд і центральний банк повинні надати підтримку одержанню ССД необхідних коштів і діяти як кредитор «останньої інстанції».

Примітки:

1. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», № 2740-III від 20.09.2001 р.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Система гарантування вкладів в Україні: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук Т. С. Смовженко. – Львів: Львівський банківський інститут НБУ, 2004. – 255 с.
4. Страхование депозитов: обзор сложившейся практики и наиболее оптимальных практических решений / Подготовлен Жиллиан Г. Х. Гарсия. Международный валютный фонд. Рабочий документ МВФ. – 1999.
5. General Guidance for Effective Deposit Insurance Mandate / Prepared by the subcommittee on the General Guidance for Effective Deposit Insurance Mandate Research and Guidance Committee of International Association Deposit Insurers. – 2007. – Jan. 10.
6. General Guidance for the resolution of Bank Failures / Prepared by the Research and Guidance Committee of International Association Deposit Insurers. – 2005. – Dec. 5.

Vladyka Marta

Ivan Franko National University of Lviv

METHODS OF ENSURE FINANCIAL STABLE THE INSURANCE SYSTEM OF DEPOSITS

The article reviews methods that ensure the financial stability of the deposit insurance system, which can be divided into two groups: financial and non-financial. The need for early response to problems in the banks with the use of banking supervision function - risk minimizing was determined and analyzed. Positive changes in the deposit insurance system in Ukraine were considered.

Тарас Возняк

Львівський національний університет ім. Івана Франка

РЕКЛАМА, ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Зміни способів поширення та отримання інформації створюють новий світ реклами. Останні дослідження свідчать, що споживачі дедалі частіше користуються більш ніж одним джерелом отримання інформації. Поряд із телебаченням, яке залишається найпопулярнішим рекламним носієм, значна частина споживачів, особливо молодь, широко користується інтернетом, читає журнали чи слухає радіо. З одного боку, таке розмаїття інструментів поширення рекламної інформації відкриває ширші можливості для рекламодавців у поширенні інформації. З іншого ж боку, споживач, занурений у великий потік інформації, звертає на рекламу дедалі менше уваги. Тому рекламодавцям доводиться використовувати специфічні засоби привернення уваги споживачів, основним з яких є: спеціальні інтернет-представництва, поштові розсилання чи проведення акцій із використанням елементів персоналізації рекламних повідомлень та інтегрованих маркетингових комунікацій [4].

Отже, вид соціальної діяльності, спрямований на задоволення потреб у товарах, послугах, ідеях та встановлення зв'язків між споживачами, якими є безпосередніми виробниками чи торговими посередниками, розглядають як маркетингові комунікації (реклама і рекламування) [2].

Так, у процесі формування плану збуту вирішальне значення має його стимулювання, тобто рекламування, яке може привабити покупців та підтримувати привабливість товару чи підприємства високою споживчою цінністю і репутацією. У цьому особливу роль відіграє комунікаційна політика підприємства, зокрема, планування реклами.

Комунікаційна політика розглядається як комплекс заходів щодо забезпечення інформованості споживачів та посередників, інших контактних аудиторій про фірми або її товари з метою просування товарів. До інструментів комунікаційної політики відносять рекламу, засоби стимулювання збуту, персональний продаж, роботу із засобами масової інформації, організацію участі в ярмарках та виставках, фірмовий стиль, упаковка тощо. Проте найбільш важливе значення серед представленого комплексу інструментів має реклама.

Реклама у комунікаційній політиці визначається з різних позицій, зокрема як:

– друковане, рукописне, усне або графічне повідомлення про особу, товари, послуги або суспільний рух, відкрито опубліковане рекламодавцем й оплачене з метою збільшення обсягів збуту, розширення клієнтури, одержання голосів або суспільної підтримки;

– неособиста форма комунікації, що здійснюється за допомогою платних засобів поширення інформації з чітко зазначеним джерелом фінансування;

– спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка розповсюджується в будь-якій формі і в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання вигод [2].

При визначенні сутнісних характеристик реклами, виділяють такі наступні види:

- інформаційна реклама – використовується для інформування споживачів про нові товари з метою створення первісного попиту;
- спонукальна реклама – використовується для створення за обраним сегментом споживачів попиту на конкретний товар шляхом їх переконання споживачів, що рекламований продукт є найкращим з існуючих;
- порівняльна реклама – здійснює пряме чи непряме порівняння визначеної торгової марки товару з іншими товарами;
- реклама-нагадування – нагадує споживачам про існуючі продукти.

Реклама допомагає фірмі створити коло надійних клієнтів, які будуть постійними споживачами її товарів та завдяки своїй прихильності залучатимуть нових покупців. В умовах реалізації комунікаційної політики підприємства, аудиторія споживачів стає одним із суттєвих чинників, що впливає не лише на процес створення реклами, але і на ефективність реалізації рекламної кампанії [3].

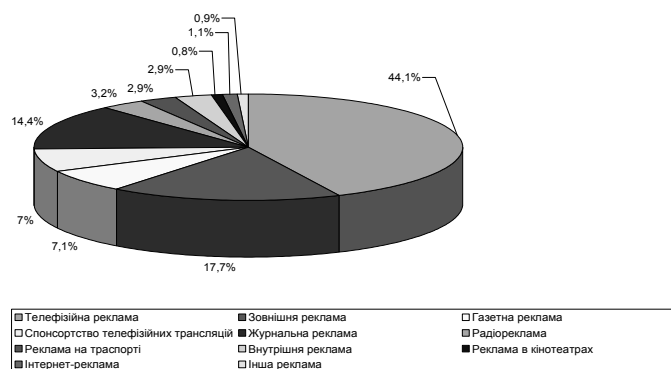


Рис. 1. Структура рекламних витрат в Україні за основними типами рекламоносіїв у 2007-2008 роках [4]

В аспекті актуальності реклами, як інструменту комунікаційної політики, важливе значення необхідно приділити засобам їх поширення. Найбільш актуальнішими і використовуваними серед усієї їх сукупності, на які припадає найбільша питома вага витрат є: телевізійна (44,1%), зовнішня (17,7%), журнальна (14,4%) та газетна (7,1%) реклами.

Кожен із представлених рекламних носіїв характеризується як перевагами, так і недоліками (табл.1). Проте це дозволяє диференціювати їх за ефективним впливом на споживача та рівнем забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Таблиця 1

Переваги та недоліки рекламних носіїв [4]

Види рекламних носіїв	Переваги	Недоліки
Телебачення	високий показник охоплення й доносить рекламу за допомогою зображень, звуку й руху	висока вартість і швидкоплинність
Радіо	недорого й оперативна у виготовленні та розміщенні	не може передати візуальний образ і так само швидкоплинна
Журнали	реклама здатна досягти дуже специфічної та вузької аудиторії й донести складну інформацію	розміщення значно триваліше й відносно дорожче
Газети	забезпечують чудове покриття на місцевих ринках, а реклама в них розміщується, як правило, оперативно	вони поступаються журналам за якістю поліграфії, а рекламні повідомлення в них короткотривалі
Інтернет	забезпечує інтерактивність	її ефективність складно виміряти
Зовнішня реклама	забезпечує високу частоту рекламних контактів	рекламне повідомлення має бути просте й стисле
Ділові каталоги	вона довготривала і доступна та не потребує використання технічних пристроїв	велика кількість таких каталогів і, відповідно, розпорошення уваги цільової аудиторії, а також неможливість внесення змін у рекламу
Поштова розсилка	значною мірою вибіркова і персоналізована	витрати на тисячу для цього рекламного носія чималі

Слід зазначити, що процес вибору оптимального варіанту реклами передбачає, насамперед, дослідження основних переваг і недоліків усіх рекламних носіїв.

Отже, реклама відіграє значну роль у комунікаційній політиці і виступає основним інструментом у просуванні товару через інформування споживачів про товари, послуги і діяльність підприємства.

Примітки:

1. Ромат Е.В. Реклама: Учебник для студентов специальности “Маркетинг”. – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев; Харьков: НВФ “Студцентр”, 2000. – 480с.
2. Обритько Б.А. Реклама і рекламна діяльність: Курс лекцій. – К.: МАУП, 2002. – 240с.
3. Маркетинг. Підручник / В.Руделіус, О.М. Азарен, Н.О. Бабенко та ін.; Ред.-упор. О.І.Сидоренко, Л.С. Макарова. 4-те вид. – К.: Навчально-методичний центр “Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні”, 2009. – 648с.

Taras Voznyak

Ivan Franko National University of Lviv

ADVERTISING, AS AN INSTRUMENT OF COMMUNICATION POLICY OF ENTERPRISE

The advertising comes forward, as one of the most popular instruments of communication policy. The advertising essence, its actuality, is considered in the article, and a value is important for producers and users of commodities and services. The types of advertising are resulted and they short description, and also advertising elements, advantage medias and failings.

Іванна Войтович

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.

В сучасних умовах кризи перед багатьма фірмами постало питання не лише втримання свого споживача, але і виживання на ринку та уникнення банкрутства. Такі проблеми можна вирішити власними силами, хоча з іншої сторони свіжий погляд спеціаліста зі сторони міг би прояснити ситуацію. Саме тоді питання антикризового менеджменту стає актуальним.

Антикризовий менеджмент або interim management (з англ. — «тимчасове управління») передбачає купівлю послуг висококваліфікованого фахівця на тимчасовій основі з метою виведення підприємства з кризової ситуації та виправлення помилок управлінського характеру, тобто стратегії, яка і привела до збитків. За оцінками рекрутингових компаній такі фахівці повинні володіти великим багажем практичних та теоретичних знань, вмінням адаптовуватись в новому колективі та швидко приймати рішення, у тому числі непопулярні. Значними особистими плюсами, які може запропонувати кандидат на посаду антикризового менеджера є економічна освіта чи освіта математичного характеру, аналітичне і швидке мислення, стаж роботи 2-3 роки, попередній досвід виведення фірми з кризового стану, хороша пам'ять. Пошук людини, яка здатна „втягнути” підприємство з кризи, пропонують рекрутингові компанії високого класу та підрозділи консалтингових фірм, серед яких найактивніше про себе заявляють Deloitte, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers та KPMG.

Антикризовий менеджмент це поняття, головним орієнтиром для якого є час. Час, як той момент, коли власник розуміє, що наявний менеджмент не може подолати проблем, які перед ним стоять і подальші зволікання призведуть до невідворотних процесів. Час, як період, протягом якого здійснюється пошук необхідного антикризового менеджера, який би відповідав всім вимогам клієнта, зокрема щодо вартості його послуг та умов оплати, і зміг би справитись з масштабами та специфікою проблемного підприємства. Час як момент введення антикризового менеджера на підприємство, адже зміни завжди потребують підготовленого ґрунту для їх впровадження. Таке поняття передбачає розділення на дві складові, а саме: *психологічні та фізичні*.

До психологічного аспекту варто віднести клімат в колективі на певний момент, коли сформована готовність до прийняття нового керівника. Прихід такого працівника змушує насторожитись наявний управлінський персонал, який такі дії сприйме як визнання власної повної безпомічності та некомпетентності, афішування своїх проблем та загрози розголошення комерційних таємниць. Результатом таких негативних настроїв може стати відкрита відмова управлінців співпрацювати, або ж прихований протест, який може виразитись через подання неправдивої, неповної чи прикрашеної інформації про поточний стан діяльності.

Проте найбільше невдоволення стосовно приходу антикризового менеджера проявиться серед середньостатистичних працівників. Адже як відомо, найпершими і найбільш поширеними методами антикризового менеджменту є непопулярні рішення, такі як: скорочення витрат, зокрема і через зменшення чисельності працюючих та ліквідація деяких відділів підприємства. Така напруга спричинить загальне занепокоєння на підприємстві і запрошений спеціаліст потрапляє на фронт боротьби не лише з занепадаючим підприємством, але і з ворожими працівниками. Хоча варто зазначити, що кваліфікований антикризовий менеджер здатен вирішити всі питання психологічного характеру самостійно.

До фізичного аспекту варто віднести стан справ підприємства, рівень його заборгованості, здатність оплатити послуги антикризового менеджера, наявні можливості не втратити своїх партнерів та споживачів, імідж на ринку, а також інші характеристики.

Саме ці два аспекти повинні співставитись і створити найбільш сприятливий клімат для нового, антикризового, менеджера. Коли власник бачить симптоми безвихідності ситуації на підприємстві, відсутність „нового погляду крізь старі щілини” тоді настає час шукати спеціаліста. В той же час з персоналом підприємства проводиться підготовча робота з приводу приходу нового керівника. Основні акценти варто робити на наступному:

- новий керівник – це вимушений захід, якби в ньому не було нагальної потреби, то підприємство не витратило б такі великі кошти на залучення ще одного працівника;
- описати скрутне становище фірми, сказати те чого не розказували, або розказували не до кінця, а висновки працюючи вже зроблять самі. Крім того вони відчують свою причетність до всього що відбувається і підсвідомо прагнуть бути однією командою в скрутні часи;
- підкреслити, що антикризовий менеджер є тимчасовим, але дієвим заходом, – цей факт повинен заспокоїти вище керівництво.

Таким чином, вибір ситуації, коли потрібно запросити антикризового менеджера на підприємство, є важливим аспектом, який впливає на кінцеві результати запланованої роботи.

Примітки:

1. Яцура В., Гріфін Р. Основи менеджменту: Підручник. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
2. Сайченко Г. Порятунк потоплюючих// Контракти. – № 05. – 2009. – с.52-54.

Ivanna Voitovych

Ivan Franko National University of Lviv

THE PROBLEMS OF UNCRISIS MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE.

The article is focused on importance of providing the uncrosis management at the right time for enterprise in case of psychological and technical reasons. The article is shown how the enterprise can make this process more effective and how to make all employees to co-operate with new top-manager.

Богдана Волочай

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Середовище, в якому сьогодні функціонують організації, потребує посиленої уваги до інформаційної насиченості їх менеджменту. Її якість залежить від якості внутрішніх і зовнішніх комунікацій, якими користуються менеджери і працівники при ухваленні важливих рішень. Це особливо важливо, коли комунікацію використовують як засіб боротьби із наслідками світової економічної кризи. У сучасних вітчизняних компаніях стан цих комунікацій є досить проблемним. Досить часто управлінська система інформаційно насичена, але працівники не мають відповідних навиків швидкого створення спільного інформаційного потенціалу, необхідного для вирішення термінових проблем. Особливої уваги в контексті цієї проблеми потребує спілкування керівників колективів з підлеглими, створення умов його інформаційної насиченості та забезпечення ефективності таких комунікацій. Адже згідно з даними досліджень, менеджери від 50 до 90% свого робочого часу проводять у спілкуванні з іншими людьми. У менеджерів вищого рівня відсоток робочого часу, зайнятого спілкуванням, доходить до 90%.

Аналіз літературних джерел свідчить, що світова наукова спільнота вже давно усвідомила роль комунікацій у життєдіяльності організації. Їх суть, ефективність, форми, групи та види, а також суть комунікаційного процесу досліджували такі вчені, як Гольдштейн Г. Я., Стадник В. В., Йохна М. А., Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Осовська Г. В., Пушкар Р. М., Тарнавська Н. П., Хміль Ф. І., Шатун В. Т.

Аналіз праць різних вчених дозволив зробити висновок про те, що всі вони розглядають комунікацію як передавання інформації від однієї особи до іншої [2]. Більш конкретне її визначення дає Хміль Ф. І. Зокрема, вчений говорить, що *комунікація у менеджменті* – це обмін інформацією, внаслідок якого керівник одержує необхідну для прийняття ефективних рішень інформацію і доводить їх до підлеглих теж у формі інформації [6, с.348].

З цього визначення випливає, основою комунікацій є інформація. Це найважливіший ресурс, який дає змогу організаціям розвиватися, зміцнювати стратегічні позиції, особливо під час кризи. В умовах поділу праці без своєчасного надходження інформації неможлива спільна робота. Без неї менеджер не може сформулювати цілі, оцінити ситуацію, визначити проблеми, підготувати і прийняти рішення і проконтролювати його виконання, тобто належним чином здійснювати управлінські функції [2]. Мабуть, саме тому Гольдштейн Г. Я. так детально дослідив значення інформації для ефективного функціонування організації. Вчений зробив висновок, що вона є обмеженим і дорогим ресурсом виробничої активності організації [1].

Злагоджено роботу організації забезпечує чітко організований комунікаційний процес. Вчені по-різному трактують це поняття. Зокрема, Осовська Г. В. пише, що комунікаційний процес – це обмін інформацією між двома або більшою кількістю людей [4, с.23]. У підручнику Кузьміна О. Є. та Мельника О. Г. говориться, що комунікаційний процес – це процес обміну інформацією з метою розв'язання конкретної проблеми [3, с.235]. Проте найбільш повне визначення дає Хміль Ф. І. Вчений пише, що комунікаційний процес – обмін інформацією між індивідами або їх групами, метою якого є усвідомлення повідомлень, що містять певну інформацію [6, с.350].

Дослідивши теоретичний зміст поняття комунікація, можна підсумувати, що комунікація – це процес двостороннього обміну ідеями та інформацією, який веде до взаємного розуміння. Якщо не досягається взаєморозуміння, то комунікація не відбулася. Його досягненню сприяє правильний вибір виду, групи та форми комунікацій.

Вчені багато уваги приділили дослідженню цього питання, тобто визначенню основних форм, груп та видів комунікацій. Зокрема, Кузьмін О. Є. та Мельник О. Г. виділяють такі групи комунікацій [2]:

- *усні комунікації*, які передбачають спілкування за допомогою усного мовлення (бесіда зі співрозмовником наодинці, наради, виступи перед аудиторією, телефонні розмови);
- *письмові комунікації* - це передавання інформації на паперових, магнітних, лазерних носіях. Вони використовуються за необхідності передати або зафіксувати і зберегти інформацію точно;
- *візуальні комунікації* - це комунікації через міміку, жести, вираз очей тощо, що свідчать про ставлення співрозмовників один до одного і до інформації, якою вони обмінюються.

Кожна з них має свої переваги та недоліки, які необхідно враховувати при їх використанні.

Для менеджера доступними є дві форми комунікацій: формальні та неформальні.

Формальні комунікації передбачені організаційною структурою. Схема організаційної структури ілюструє «проходження інформації каналами». Формальні комунікації поділяються на *вертикальні*, *горизонтальні* та *діагональні*.

До *вертикальних комунікацій* належать комунікації зверху вниз та знизу вгору. Такі комунікації допомагають пов'язувати різні рівні організації, координувати їх діяльність

Горизонтальні комунікації здійснюються між особами, які знаходяться на одному рівні ієрархії. Такий обмін інформацією забезпечує координацію діяльності.

Діагональні комунікації здійснюються між особами, які перебувають на різних рівнях ієрархії. Такі комунікації характерні також для зв'язків між лінійними підрозділами, якщо один з них є головним з певної функції.

Неформальні комунікації – це поширення чуток. Такі комунікації не передбачені організаційною структурою [5, с.88].

Аналіз літератури дав змогу виділити два підходи до визначення видів комунікацій.

Згідно з першим підходом комунікації поділяють на міжособові та організаційні.

Міжособистісні комунікації – спілкування працівників організації між собою з приводу визначення цілей, розподілу завдань, обговорення способів виконання роботи, розв'язання проблем, коригування дій, призначення винагород тощо. Вони відбуваються в основному між двома індивідами, між індивідом і групою, а також всередині групи (багатоканальні комунікації).

Організаційні комунікації виникають між підрозділами, рівнями, ланками організації та між організацією і зовнішнім середовищем. Їх особливості залежать від характеру діяльності організації, її ролі й місця в галузі, структури управління тощо [3, с.236].

Відповідно до другого підходу до основних видів комунікацій відносять [5, с.40]:

- передача інформації, утримання, інформування;
- експресивна – виразна, що характеризується експресією – силою прояву почуттів, переживань;
- переконуюча – прагнення вплинути на інших, висловлення захоплення, прохання;
- соціально-ритуальна – використання норм і звичаїв соціально-культурної поведінки;
- паралінгвістична – спілкування за допомогою міміки, виразу очей і губ, а також рухів.

Кожен з вищезазначених підходів до поділу комунікацій на види відображає універсальне бачення їх суті і змісту. Тому недоцільно було б робити висновки про правильність кожного з них.

Дослідження літератури показало, що вчені приділяють значну увагу вивченню ефективності комунікації, а також основних факторів, від яких вона залежить. Це пов'язано з тим, що неефективні комунікації – одна з головних причин виникнення проблем в організації. Відбувається це через те, що деякі менеджери вважають, що інформація, яка надійшла зверху, стосується тільки їх самих. Інші дотримуються думки, що деяку інформацію не слід надавати працівникам, тому що їм усе це або вже відомо, або байдуже, або знати про це не їх справа. Деякі впевнені в тому, що конфіденційні знання сприяють зміцненню влади і підвищенню авторитету.

Шатун В. Т. зазначає, що з точки зору менеджменту комунікацію варто вважати ефективною, якщо одержувач продемонстрував розуміння ідеї, виконавши дії, яких очікував від нього відправник. Варто спостерігати за реакцією підлеглих і змінювати свою поведінку в такий спосіб і доти, поки не буде отримана потрібна реакція. Ключ до успіху – уважність і гнучкість [7, с.269].

Ефективність комунікацій залежить від кількох елементів, зокрема [5, с.96]:

- того, хто спілкується, або від джерела;
- суті повідомлення, або повідомлення;
- того, хто отримує, або аудиторії;
- як передається повідомлення, або каналів і засобів комунікацій.

На ефективність комунікацій значною мірою впливають комунікаційні бар'єри, які можуть її знизити або, взагалі, спричинити розрив комунікацій. На основі аналізу різних літературних джерел можна виділити такі комунікаційні бар'єри: конкуренція між повідомленнями; сприйняття повідомлення адресатом; мова, логіка, абстракція; статус особи, яка надсилає повідомлення; опір змінам [5, с.94-95]; неякісні зворотні зв'язки та невміння слухати й передавати інформацію [6, с.364-365].

З огляду на важливість комунікацій для організації, менеджери повинні підвищувати їх ефективність. Насамперед вони мають вчитися зменшувати кількість неефективних комунікацій і ставати кращими, більш ефективними менеджерами. Адже ефективно працюючі керівники – це ті, хто ефективні в комунікаціях.

Отже, комунікація - важлива складова кожної організації, яка забезпечує ефективність реакції її системи управління на зміни, які відбуваються у її внутрішньому і зовнішньому середовищі. Це стає особливо актуально в умовах світової економічної кризи. Адже саме правильне застосування комунікацій дає можливість уникнути наслідків кризи чи мінімізувати їх негативний вплив на діяльність організації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента: Конспект лекций. - Таганрог: ТРТУ, 1997. - [Цит. 2010, 20 лютого]. - Доступний з: <<http://www.bizlib.info/text/Econom/management/goldstein/str/31.html>>.
2. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основы менеджмента: Підручник. - К.: Академвидав, 2003. - 416 с.
3. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті: Курс лекцій. - Житомир: ЖІТІ, 1999. - 336 с.
4. Стадник В. В., Йохна М. А. Менеджмент: Посібник для студ. ВНЗ. - К.: Академвидав, 2003. - 464 с.
5. Пушкар Р. М., Тарнавська Н. П. Менеджмент: теорія і практика: Підручник. - 2-ге вид. перероб. і доп. - Тернопіль: Карт-бланш, 2003. - 490 с.
6. Хміль Ф. І. Основы менеджмента: Підручник. Вид. 2-ге, випр., доп. - К.: Академвидав, 2007. - 576 с.
7. Шатун В. Г. Основы менеджмента: Навч. посібник. - Миколаїв: Вид-во МГДУ ім. Петра Могили, 2006. - 376 с.

Тетяна Волошин

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ

В сучасних умовах перед багатьма країнами світу постало питання ресурсного забезпечення економічного розвитку, особливо його фінансової складової. Розбалансованість фінансової системи, платіжна криза, обмеженість внутрішніх заощаджень, від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу країн обумовлюють потребу в зовнішніх коштах для забезпечення стабільного економічного розвитку.

Особливо актуальною є реструктуризація державного зовнішнього боргу для України. Причинами цього стали стрімке зростання притоку іноземного капіталу в країну і, як наслідок, збільшення боргового тягаря та зростання платежів з його обслуговування. Все це потребує додаткових зусиль з розвитку ринкових грошових інструментів, підвищення місткості внутрішнього грошового ринку та введення більш жорстких норм фінансового регулювання, особливо для забезпечення того, щоб зовнішні позики не створювали загрози балансам банків та корпорацій, а також поширенню інфляційних процесів.

Значна увага питанням реструктуризації зовнішнього державного боргу приділялася такими авторами як Вахненко Т. Я., Гонтарева В., Кучер Г. В. та ін. Проте необхідно ширше розглянути цю тему в контексті дослідження проблеми функціонування механізмів реструктуризації державного боргу. Такий аналіз міг би слугувати підґрунтям для подальших наукових досліджень з цієї тематики.

Останніми роками реструктуризація зовнішньої заборгованості різних країн пов'язана з регулюванням змінних потоків руху позикового капіталу. Необхідність врегулювання міжнародних боргових відносин посилюється на фоні структурних економічних перетворень як в країнах-кредиторах, так і в країнах-боржниках. Зазначимо, що реструктуризації підлягає далеко не весь обсяг зовнішніх боргів. Кредитні відносини з міжнародними фінансовими інституціями – Міжнародним

валютним фондом, Світовим банком та іншими структурами мають жорстку фінансову перспективу з чітко фіксованими обсягами і термінами повернення коштів.

Світовий досвід містить різні варіанти реструктуризації заборгованості, яка утворюється залежно від договірних домовленостей між кредиторами і позичальниками капіталу. Серед них вирізняють списання боргу, викуп боргу, сек'юритизація боргу (*securities* – цінні папери); різні свопи (*swap* – обмін, угода): борг/борг, борг/акції, борг/ресурси [1].

Практику списання боргів застосовують переважно у випадках, коли позичальники мають "критичні" або близькі до них рівні кредитних ризиків. Списання боргу перед кредиторами – членами Лондонського клубу вперше було застосовано в 1990 р. щодо Мексики, Коста-Рики та Венесуели. У першій половині 1990-х років відбулося списання від 30 до 50 % комерційних боргів Болгарії, Румунії, Угорщини, Польщі, Єгипту, обумовлене не лише економічними, а й політичними міркуваннями [5].

Можливість викупу боргів безпосередньо позичальником виникає у випадках, коли останній володіє достатніми золотовалютними резервами чи позитивним сальдо платіжного балансу зі стійким експортним трендом, а борги торгуються з дисконтом. Дисконтна знижка при викупі "здешевлених" боргів має спільні риси з тактикою їх часткового списання. Проте викуп як операція реструктуризації обмежується з огляду на існування морального ризику, коли найбільший вигравш отримують "безнадійні" боржники (борги яких продаються зі значним дисконтом). Кредитори не погоджуються за таких обставин на пасивну роль відсторонених спостерігачів. Здебільшого відбувається частковий, а не повний викуп боргу, але лише у тому випадку, якщо при цьому зростає ймовірність подальшої сплати його залишків.

Останнім часом дедалі частіше застосовують таку форму фінансової політики, як сек'юритизація, в основі якої лежить перетворення неліквідних активів, як правило довгострокових кредитів, у ліквідні цінні папери [2]. Фактично ця схема означає фонове фінансування у формі облігаційних кредитів, які можна вільно продавати на вторинному ринку (на противагу традиційним, здебільшого знерухомленим позикам, які зберігаються кредиторами до настання терміну погашення).

Сек'юритизацію реалізують також на погодженій добровільній основі, якщо реструктуризовані зобов'язання взаємно визнаються пріоритетними відносно попередніх. При цьому можливий дисконт за новими зобов'язаннями має бути меншим, ніж до проведення реструктуризації, інакше рівень ліквідності боргів залишиться незмінним [3].

Іншою поширеною формою реструктуризації боргових зобов'язань, але здебільшого з ініціативи кредиторів, є обмін (*своп*) боргу на акції корпоративного сектора чи інші ліквідні активи, у тому числі й на природні копалини. Прихильники такої форми реструктуризації стверджують, що, окрім зниження боргу, цей шлях сприяє залученню необхідних ресурсів у реальний сектор економіки.

За підтримки Міжнародних фінансових організацій реструктуризація зовнішньої заборгованості відбувається в рамках Лондонського чи Паризького клубів кредиторів, які є не офіційними міжнародними організаціями, а швидше неформальними утвореннями без чітко визначеного юридичного статусу. У Лондонському клубі реструктуризують борги перед комерційними фінансовими установами, а в Паризькому – перед іноземними державами-кредиторами [4].

Як можливий варіант реструктуризації боргу може виступати також реалізація інших свопів: борг/акції чи борг/ресурси. Проте одного "найзручнішого" способу реструктуризації заборгованості не існує. Необхідність урахування національних умов при виборі конкретних варіантів є визначальною. Проте свопи і сек'юритизація є більш прийнятними при укладанні справді партнерських угод, ніж списання боргу.

Однозначного вирішення проблеми «боргового навісу» не існує. Усі розроблені схеми реструктуризації зовнішньої заборгованості мають низку недоліків, тому при регулюванні іноземного боргу необхідно всебічно вивчити кожен конкретний випадок, зводячи до мінімуму дію негативних наслідків і враховуючи не тільки економічні, а й політичні фактори.

Примітки:

1. Вахненко Т. Я. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. Я. Вахненко. – К. : Альтепрес, 2000. – 152 с. – с.45.
2. Гонтарева В. Сек'юритизацію надо ставить на поток // Бизнес. – 2007. – №21. – с. 57-59.
3. Кучер Г. В. Державний борг та державна заборгованість в Україні / Г. В. Кучер // Вісник Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Сер. : Економіка. – 2000. – Вип. 45. – 308 с. – с.29–30.
4. Club de Paris creditors. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.clubdeparis.org/sections/principes-et-regles/regles-et-conventions>.

World debt corporation. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.worlddebt.info/london_club/about_1ck

Tanya Voloshyn

Ivan Franko National University of Lviv

MECHANISMS OF PUBLIC EXTERNAL DEBT RESTRUCTURING

Recently, for many countries of the world there was a question of economic development, especially its financial component. The imbalance of the financial system, payments crisis, the limited domestic savings, the negative balance of current account balance of payments determine the need for external means to ensure stable economic development.

Questions of restructuring of public external debt has not been spared and Ukraine. The reason for this has been the rapid growth of foreign capital inflows into the country and, consequently, increase the debt burden and the growth of payments to its service. All of this requires additional efforts to develop market currencies, increasing capacity of the domestic money market and the introduction of more stringent standards of financial regulation, particularly for ensuring that the exterior of the loan does not jeopardize balance sheets of banks and corporations, as well as the spread of inflation.

Воробець Мар'яна

Львівський національний університет ім.І.Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОЗАБЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Головна мета ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах - це надання інформації, яка необхідна для управління діяльністю бюджетної установи та забезпечення контролю за виконанням кошторису.

Особливості бухгалтерського обліку в бюджетних установах визначаються Бюджетним кодексом України, Законами України «Про Державний бюджет України», Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Планом рахунків бухгалтерського обліку та бюджетних установ і організацій і Порядком його застосування, та рядом інструкцій про відображення основних господарських операцій бюджетних установ та іншими нормативними документами. Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ має певні особливості. По-перше, така діяльність повністю здійснюється за рахунок коштів відповідного бюджету, тобто бюджетні установи є частиною бюджетної системи України. По-друге, відповідно до статті 2 Бюджетного кодексу України, бюджетні установи визначено як неприбуткові. Таким чином, бюджетні установи – безпосередні учасники бюджетного процесу і беруть участь у виконанні бюджету. Для забезпечення повного і своєчасного надходження бюджетних коштів і використання їх відповідно до цільових призначень необхідна правильна організація бухгалтерського обліку виконання кошторису з дотриманням усіх принципів та вимог чинного законодавства [6].

Ведення госпрозрахункової діяльності організаціями, що фінансуються з бюджету, сьогодні набуло поширення. Це відбувається внаслідок браку бюджетних коштів навіть на виплату заробітної плати своїм працівникам. Тому ведення позабюджетної діяльності стало єдиним виходом зі складної ситуації. У результаті цієї діяльності на рахунки бюджетних організацій надходять позабюджетні кошти, які повинні витратитись суворо за призначенням [4]. Тимчасово вільні кошти спеціального фонду можуть бути спрямовані на витрати, що повинні фінансуватися за рахунок коштів загального фонду (заробітна плата, грошове забезпечення, стипендії й інші соціальні виплати), з наступним відшкодуванням. Крім цього, суми спрямованих коштів і коштів, що підлягають відшкодуванню органами Державного казначейства України, зв'язуються з планом асигнувань із загального фонду бюджету, кошторисом доходів і витрат бюджетної установи і залишком виділених асигнувань. З метою встановлення єдиних вимог до порядку використання та обліку позабюджетних коштів бюджетних установ від 11.08.98 р. №63, зі змінами та доповненнями, затверджена «Інструкція про порядок використання і обліку позабюджетних коштів бюджетних установ та звітності про них». Даним документом встановлено, що позабюджетні кошти – це кошти, які отримуються установами крім асигнувань з відповідних бюджетів. Позабюджетні кошти за принципом походження і використання діляться на чотири види: спеціальні кошти; суми за дорученнями; депозитні суми; інші позабюджетні кошти [4].

Спеціальний фонд бюджетних установ складається з надходжень спеціального фонду бюджету на конкретну мету та розподіл їх на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством і на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій. Одним із джерел формування спеціального фонду є власні надходження бюджетних установ. Постановою Кабінету Міністрів України від 17.05.2002р. №659 «Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямків використання» визначено перелік груп власних надходжень бюджетних установ.

Перша група – плата за послуги, що надаються бюджетними установами: плата за послуги, які надають бюджетні установи згідно зі своїми функціональними повноваженнями; надходження до бюджетних установ від господарської та/або виробничої діяльності; плата за оренду майна бюджетних установ; надходження бюджетних установ від реалізації майна [1].

Друга група – інші джерела власних надходжень бюджетних установ: благодійні внески, гранти та дарунки; кошти, які отримують бюджетні установи для виконання окремих конкретних доручень від підприємств, організацій, фізичних осіб, від інших бюджетних установ [1].

Для обліку позабюджетних коштів бюджетних установ на ім'я територіального органу Державного казначейства України в установі банку, де відкритий єдиний казначейський рахунок, відкривається або один спеціальний рахунок за всіма видами позабюджетних коштів, або спеціальні рахунки на кожний вид позабюджетних коштів (але не більше чотирьох). Ці рахунки є прибутково-видатковими [4].

Облік доходів спеціального фонду ведеться на пасивному рахунку 71 «Доходи спеціального фонду», який має декілька субрахунків. На субрахунку №711 обліковуються надходження, отримані установами згідно з кошторисом як плата за послуги, на субрахунку № 712 обліковуються надходження установ для виконання окремих доручень, а також гранти, подарунки, благодійні внески, інвестиції. Субрахунок № 713 призначений для обліку надходжень установи, які відносяться до інших надходжень спеціального фонду бюджету для витрат згідно з кошторисом. На субрахунку № 714 обліковуються надходження установ (крім шкіл-інтернатів) за рахунок коштів батьків у дитячих закладах та за інші послуги. На субрахунку № 715 обліковуються кошти спеціального фонду, і спрямовані на покриття дефіциту бюджету. Субрахунок № 716 призначений для обліку сум коштів за договорами з фізичними і або юридичними особами за надані послуги (навчання тощо), що надійшли у звітному році та не використані, але будуть витрачені в наступному році на видатки, передбачені договорами. Субрахунок № 741 «Інші доходи бюджетних установ» рахунка № 74 «Інші доходи» призначений для обліку доходів, якщо нараховану плату за послуги не можна в повному обсязі віднести до окремого виду доходу спеціального фонду [2].

На субрахунках № 313, 323 на підставі виписок банку (органу Державного казначейства) обліковуються кошти, що відносяться до першої групи власних надходжень. На субрахунках № 314, 324 обліковуються кошти, які надійшли на ім'я установи, що належать до другої групи надходжень спецфонду. На субрахунках № 316, 326 обліковуються кошти установ, які відносяться до інших надходжень спеціального фонду бюджету [2]. Використання позабюджетних коштів без попереднього зарахування їх на спеціальні реєстраційні рахунки забороняється [6].

Окремі бюджетні установи виконують науково-дослідні роботи за договорами з організаціями і підприємствами. У Для їх відображення використовують такі субрахунки: 351 «Розрахунки із замовниками з авансів на науково-дослідні роботи»; 634 «Розрахунки із замовниками за науково-дослідні роботи, що підлягають оплаті»; 723 «Реалізація науково-дослідних робіт за договорами»; 823 «Витрати на науково-дослідні роботи за договорами» [6]. Окрему групу власних надходжень становлять благодійні внески, гранти та дарунки і кошти, отримані бюджетною установою на виконання окремих доручень. Гуманітарна допомога не оподатковується [3]. Для обліку нарахування доходів спеціального фонду призначена меморіальний ордер № 14 «Накопичувальна відомість нарахування доходів спеціального фонду бюджетних установ» — (форма № 409 (бюджет) і форма № 409 — авт. (бюджет). На кожний вид доходів спеціального фонду відкриваються окремі меморіальні ордери, які нумеруються відповідно № 14-1, 14-2. На сьогодні актуальним залишається питання удосконалення процесу формування і використання позабюджетних коштів.

Державотворення, ринкова економіка потребують децентралізації державного управління. Нині необхідно розвивати місцеве самоврядування і створювати систему горизонтальних зв'язків між регіонами. Державі для нормального бюджетного процесу слід створити чітку систему взаємовідносин у ланцюжку: делегування повноважень — відповідальність — контроль. На жаль, на сьогодні ця схема не працює.

За всі рішення, пов'язані з бюджетними коштами, необхідно ввести чітку систему відповідальності, аж до кримінальної. Брати на себе відповідальність за прийняття рішень держслужбовець буде тільки у разі персональної зацікавленості, тобто держава повинна заохочувати своїх службовців.

Своєчасне, повне та достовірне відображення в балансі бюджетної установи всіх господарських операцій є обов'язковою умовою ефективного управління діяльністю бюджетною установою [5]. Одне з найважливіших завдань удосконалення обліку в бюджетних установах - це облік коштів спеціального фонду, їх взаємопов'язаність у системі звітних даних із показниками виконання кошторису в загальному фонді. Вирішення цього завдання необхідне для максимального використання внутрішніх резервів, правильного та економного витрачання коштів загального фонду відповідно до одержаних асигнувань та їх цільового призначення в межах обсягів, затверджених кошторисом установи.

Примітки

1. Перелік груп власних надходжень бюджетних установ, вимоги щодо їх утворення та напрями використання: затв. Постановою КМУ від 17 травня 2002 р. № 659.
2. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: Затверджений наказом головного управління Державного казначейства України від 10 грудня 1999 р. № 114// Главбух. 2001 р. - № 3. - С. 203-207.
3. Про гуманітарну допомогу: Закон України від 22 жовтня 1999 року № 1192-XIV // Офіційний вісник України. - 1999. - № 45. - 26 листопада. - С. 8.
4. Голіков В.І., Зіміна І.А., Сідень О.І., Фатєєв М.В. Миколаїв 2002 р.
5. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навч. посібник.-К.:КНЕУ.-2001.-250с.
6. Канєва Т.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навч. посібник.-К.:Книга,2004.-138-154с.

Maryana Vorobets

Ivan Franko Lviv National University

FEATURES OF THE REPORT OF SPECIAL FUND FINANCING.

The special fund budgetary enterprises is used on a specific goal. The important sources of special fund is own come to budgetary enterprises. The report of incomes of special fund is conducted on account 71 "Reach of special fund". The separate budgetary enterprises do scientifically-research works behind contracts with the organizations and the enterprises. The budgetary report in the budgetary enterprises constantly reflects all operations connected with execution estimate.

Володимир Воронюк, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

НЕОБХІДНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Вихід з економічної кризи нерозривно пов'язаний із адаптацією до роботи в нових умовах. Приватизація може принести позитивний ефект лише тоді, коли перетворення власності на підприємстві буде органічно сполучатися з підвищенням самостійності та відповідальності структурних виробничих підрозділів, зі створенням необхідних передумов для залучення робітників у процес управління власністю та виробництвом.

Досвід роботи великих промислових підприємств свідчить про те, що найбільш доцільним з точки зору формування ефективного власника є перехід до колективної власності на засадах акціонерної форми господарювання. Саме вона дала помітне посилення трудової мотивації, підвищення зацікавленості працівників у кінцевих результатах діяльності акціонерного товариства. В процесі приватизації необхідно приймати такі методичні та практичні рішення, які забезпечили б збереження виробничого комплексу, науково-технічного і кадрового потенціалу, подальший розвиток і нарощування виробництва конкурентоспроможної на ринку продукції. Це зумовлює необхідність серйозних якісних змін у характері планування діяльності акціонерного товариства. Тільки завдяки стратегічній спрямованості розвитку акціонерного товариства можна добитися консолідації всіх виробничих процесів та забезпечити одержання синергетичного ефекту – отримання нового більш високого результату від сумісної дії чинників виробництва.

Важливим елементом стратегічного планування, який у вирішальній мірі може передбачати реакцію акціонерного товариства на вимоги зовнішнього середовища та підтримувати його відповідну поведінку на ринку, є бізнес-планування. Питанням складання бізнес-планів присвячено дуже багато робіт зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: Кіпермана К., Крилової Н., Ліпсца І.В., Львовського Г.Д., Маркової В.Д., Муллей М., Пальчик О.І., Пітерса Г., Полякова А.Р., Роузена Х., Скирко Ю.І., Уотермена Р., Хруцького В. та ін.

Разом з тим багато проблем, що пов'язані з бізнес-плануванням, не тільки не досліджені, але й не поставлені. Так, у наукових дослідженнях ще недостатньо виразно визначені позиція щодо взаємодії плану і ринку, місце відносин планомірності в розвиненій ринковій системі. Відсутні роботи, які б комплексно розглядали проблему бізнес-планування розвитку акціонерних товариств у сучасних умовах. Не розроблені науково-практичні рекомендації щодо складання технологічної стратегії як складової певних розділів бізнес-плану, не досліджений вплив бізнес-плану на розвиток акціонерного товариства, бізнес-плани не враховують його інвестиційного потенціалу, не використовується функціонально-вартісний аналіз як ефективний напрям розвитку акціонерного товариства.

Недостатньо обґрунтовані концептуальні положення розвитку акціонерних товариств у нових умовах господарювання. Як наслідок – стихійний розвиток акціонерного товариства, що дестабілізує ситуацію на ринку.

Розвинений, різноманітний ринок повинен базуватися на адекватному виробництві, що передбачає корінні зміни у всіх його сферах, в тому числі й у виробничій. У цих умовах бізнес-план стає найважливішим інструментом ефективного господарювання. В плануванні активну роль відіграє цілеспрямована діяльність господарюючого суб'єкта в умовах обмеженості ресурсів. Такий підхід до планування кореспондується з розумінням планомірності як свідомо підтримуваної пропорційності у розвитку всіх чинників виробництва. Силою, яка протидіє розширенню планомірності, на думку автора, є не ринок, а елемент стихійності. Ринок протидіє планомірному господарюванню лише в тій мірі, в якій містить в собі стихійний елемент. Умовами стихійного протікання процесів є не тільки соціально-економічні складові, а головним чином слабе планування цих процесів з боку господарюючого суб'єкта, недостатність знань та інформації і неможливість

своєчасної її переробки існуючими технічними засобами, слабе методологічне забезпечення. Українські підприємства, які не мають сучасних засобів збору, переробки і аналізу великої кількості інформації про виробничі процеси, неспроможні якісно спланувати свою діяльність навіть на короткий проміжок часу, не кажучи про середньо- та довгострокове планування.

Наріжним каменем концепції переходу до ринкової економіки в Україні є роздержавлення та приватизація більшої частини державної власності, які передбачають значне підвищення самостійності й ефективності роботи підприємств. При цьому функції планування (стратегічного і поточного) повністю переходять до суб'єктів господарювання. Вони включають вивчення та пошук ринків збуту продукції, що виготовляється, розробку нових товарів на підставі потреб споживачів, аналізу переваг та недоліків продукції конкурентів. Тому бізнес-планування є об'єктивною вимогою успішної господарської діяльності в умовах сучасної ринкової економіки. Завдяки бізнес-планам можна підняти зміст планової роботи на підприємстві за допомогою сучасної технічної бази, інтелектуальної праці, комп'ютеризації, раціонального використання накопиченого досвіду в області планування та організації виробництва.

Науково обгрунтоване стратегічне планування розвитку акціонерних товариств забезпечує можливість їх стабільного становлення на ринку. Неправомірно було б припускати, що поява такої форми господарювання в економіці України, як акціонерне товариство, відразу істотно змінить систему підприємств з державною формою власності, що існувала раніше, та усуне притаманні їй протиріччя. В цьому зв'язку поступовий розвиток акціонерних товариств є об'єктивною необхідністю; він повинен базуватися на більш ефективному використанні переваг цієї організаційної форми господарювання в умовах ринкових відносин.

На процес розвитку АТ впливають різнонаправлені та одночасно діючі чинники, серед яких важливим є планування виробничо-господарської діяльності. Розвиток акціонерних товариств реально здійснюється внаслідок впровадження заходів при різних варіантах сполучення їх характеристик. Вони зумовлюють різні можливі шляхи розвитку, що визначає необхідність обгрунтування та конкретизації відповідних цілей, чіткого виділення генерального напрямку з урахуванням загальних закономірностей і специфічних особливостей розвитку АТ як на близьку, так і на майбутню перспективу. При цьому акціонерне товариство може бути представлено у вигляді складної та саморозвинutoї відкритої системи, якій притаманні направленість, закономірність та якісний стан.

У процесі ринкових відносин планування безпосередньо в акціонерному товаристві набуває нового характеру порівняно з системою, яка існувала раніше. Самостійність АТ в області планування є особливо важливою в умовах, коли треба досягти: відповідного співвідношення між попитом і пропонуванням на продукцію як промислового, так і споживчого призначення; визначеної рівноваги між фінансовою та матеріально-речовою сторонами виробництва; реальної можливості орієнтувати виробничо-господарську діяльність на задоволення потреб споживачів. Планування виробничо-господарської діяльності АТ обумовлено необхідністю безперервної адаптації до навколишнього середовища, схильне до частих змін, які важко передбачити, а також пошуком динамічних форм і методів виявлення закономірностей його функціонування [1, с. 43].

Стратегічне планування як складова частина бізнес-плану дозволяє здійснювати розробку довгострокової стратегії, що забезпечує перемогу в конкурентній боротьбі, та створювати відповідний інструментарій щодо реалізації стратегії у поточних виробничих планах, впровадження їх у практичну діяльність акціонерного товариства.

Особлива роль належить технології, яка визначає стратегічне майбутнє АТ. Темпи змін, які відбуваються у діяльності акціонерного товариства, виявляються в процесі досягнення необхідного рівня розвитку, коли ринкові позиції піддаються загрози з боку технологічно передових конкурентів. Це змушує АТ постійно працювати на рівні сучасних технологій, здійснюючи швидке просування на ринку. Для акціонерних товариств, які працюють на рівні таких технологій, достатньо високою є ступінь непередбаченості, що зумовлює необхідність гнучкого планування пріоритетних науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), тобто інновацій.

Отже, в сучасних умовах бізнес-планування набуває значення важливого інструменту ефективного господарювання. Застосування теоретичних основ бізнес-планування, можливостей його практичного використання дозволяє забезпечувати планову роботу в акціонерних товариствах на основі досягнень сучасної технічної бази комп'ютеризації, раціонального використання світової та вітчизняної науки в області планування й організації виробництва. Перехід до нової методології планування вимагає проведення наукових досліджень, серед яких важлива роль належить стратегічному бізнес-плануванню

Примітки:

1. Гринев А.В. Бизнес-план открытого акционерного общества.// Эффективный менеджмент (сб. научных статей) - Харьков, Бизнес-информ, 1996. – С. 42-44.

*Vladimir Voronyuk, Alla Pikhur
Khmel'nitskiy institute of MAUP*

A NECESSITY IS BUSINESS-PLANNING OF DEVELOPMENT OF JOINT-STOCK COMPANIES

Essence is exposed business-planning and his necessity is described in development of joint-stock companies. The necessity of the strategichno planning is also described as component part business-planning.

Ю. Вуйцик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ВАЛЮТНИХ СПЕКУЛЯЦІЙ НА КОЛИВАННЯ ОБМІННОГО КУРСУ

В останні роки спостерігається посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації економіки, що створює можливості все більшого доступу інвесторів до світових валютних та фінансових ринків, а отже впливу на процеси торгівлі. Актуальність питання щодо впливовості окремих учасників на зміну ціни капіталу (бо валютний курс виступає як ціна обміну ресурсів між різними країнами) пояснюється тим, що спекулятивні валютні операції формують близько 80% прибутків фінансово-кредитних установ розвинутих країн та ТНК і часто є причинами дестабілізації валютних ринків. [8].

Думки вчених щодо питання впливу спекулянтів на коливання обмінного курсу розходяться. Так, довгий час існував класичний підхід, згідно якого, брався до уваги лише стабілізуючий вплив на валютний ринок, тобто спекулянти збільшують кількість операцій зі зростаючою тенденцією і зменшують при зниженні. Прихильником даної теорії є М. Фрідман [5], однак вона є чисто теоретичною, оскільки базується на підході раціонального прийняття рішень. Дана концепція є помилковою, бо аргументує прийняття рішень при наявності повної інформації, що за сучасних умов просто

неможливо. Відомий вчений Є. Лефевр стверджує, що філософія валютних спекулянтів зводиться до розхитування ринку, тобто дестабілізації. За його словами: «Валютний курс на ринку формується не тільки в результаті дії об'єктивних факторів, а й під впливом сприйняття подій учасниками ринку» [6]. Російський науковець І. Філіпко ще на початку ХХ століття говорив про те, що валютні спекулянти є невід'ємними учасниками ринку, оскільки є своєрідним «мостом» між продавцем і покупцем і саме вони встановлюють таке оптимальне співвідношення, яке дозволяє укласти угоду з мінімальними поступками з обох сторін. [4].

Українські вчені, що досліджували вплив інформаційних потоків на формування курсу національної валюти це Вахненко Т., Журавка Ф., Белінська Я, серед яких остання є прихильником мікроструктурної теорії, за якою обмінний курс формується на основі знання дилерів стосовно прогнозних макроекономічних показників та ступеня достовірності цієї інформації.

Валютний курс — це співвідношення, згідно з яким одна валюта обмінюється на іншу, яке встановлюється на основі урівноваження попиту та пропозиції валюти на валютному ринку. Попит формують ті, хто хоче придбати певну кількість валюти, а пропозицію, як правило резиденти країни, де валюта використовується.

На коливання валютного курсу впливають надзвичайно велика кількість факторів, так, зокрема, тільки економічних індикаторів налічується близько 250-ти, що можуть, відповідно, сприяти як його зростанню, так і зниженню.

Сучасні економісти виділяють дві основні групи: кон'юнктурні (короткострокові) фактори та структурні (довгострокові) фактори.

Кон'юнктурні фактори або фактори стану впливають на динаміку валютного курсу відповідно до короточасних змін ділової активності та не пов'язані з тими чи іншими зрушеннями у реальному секторі господарства. До таких факторів можна віднести такі як: зміна представницької влади та рівень довіри до неї з боку суб'єктів ринку; політичні рішення, що можуть позначитися на грошовій і валютній системі країни; участь у воєнних діях чи внутрішня соціальна нестабільність; поширювані через засоби масової інформації чутки, прогнози і здогадки, що породжують ажіотаж на валютному ринку; наявність і рівень протиріч між різними політичними силами країни; стабільність чинності законодавчої бази та рівень виконання законів в економічній сфері; надійність управління економічною системою та взаєморозуміння між економічними та політичними структурами; песимістичні настрої в суспільстві щодо перспектив подальшого економічного розвитку і наявність інфляційних та девальваційних очікувань; психологічні та інші чинники.

Структурні фактори відображають реальний стан економіки країни, внутрішні особливості функціонування якої та участь у світовому господарстві мають безпосередній вплив на величину і динаміку обмінного курсу. Це, зокрема, такі фактори, як: економічний розвиток країни і темпи зростання її ВВП; темпи інфляції в країні; динаміка грошової маси; рівень процентних ставок; стан платіжного балансу країни; державне регулювання валютного курсу; ступінь довіри до валюти на національному і світовому ринках, а також спекулятивні потоки капіталів.

Валютна спекуляція проявляється в угодах купівлі-продажу іноземної валюти для одержання прибутку у вигляді різниці в її курсах. Буває як часова (динаміка в часі), так і просторова (на різних ринках). Основна мета цих операцій це одержання величини процентної маржі, за рахунок різниці курсу спот та курсу форвард валюти. Вплив спекулянтів на валютний курс обмежується режимом її встановлення: вільно плаваючий, регульований чи фіксований. Звичайно, вплив на перший вид є популярнішим. Спекулянт переважно розраховує на короткостроковий прибуток, а отже його вплив на курс так само короткотерміновий, але в той же час це спланована і попередньо продумана акція. Специфіка впливу спекулятивних факторів полягає в тому, що вони зміщують баланс інших факторів в результаті чого валютний курс вимірюється не станом ресурсів, а очікуваннями щодо його зміни. Зростання ролі чинника валютних спекуляцій у формуванні валютного курсу зумовлений передовсім зростанням доступності інформації та можливостями з управління капіталом, що спричинене розвитком інформаційних технологій і інфраструктури самих ринків.

Іншим важливим чинником, що і є основою будь-якої спекуляції, є переваги одних учасників над іншими — одержання інформації швидше ніж конкуренти, а також величина та мобільність ресурсів. Саме існування олігополії дозволяє «гравцям» проводити стратегії на пониження і підвищення курсу і одержання в кінцевому результаті прибутку.

Врахування даного чинника коливання валютного курсу, на нашу думку, є важливим, оскільки він є непередбачуваним у довгостроковій перспективі, а наслідки його є стихійними і дуже часто руйнівними по відношенню до конкретної валюти чи учасника ринку.

Варто зазначити, що відсутність адекватної та достовірної інформації посилює небезпеку спекулятивних атак та послаблює стійкість валюти. Із розвитком валютного ринку в умовах економічної глобалізації, удосконаленням його структури посилюється потреба у прогнозуванні динаміки обмінного курсу та оцінки всіх можливих факторів його дестабілізації.

Список використаних джерел

1. Савлук М., Мороз І., Лазепко І. та ін./ За заг. ред. Савлук М: Гроші і кредит: підр. – К.: КНЕУ, 2006. – 744с.
2. Белінська Я.В. Роль інформаційних потоків у функціонуванні сучасного валютного ринку // Актуальні про-блеми економіки. – 2005. – № 10. – С. 17-24.
3. Вахненко Т. Визначальні фактори формування обмінних курсів // Вісник НБУ. – 2004. – №8. – С.31-33.
4. Дж. Мэнвилл Хэррис. Международные финансы / [Перевод на русский язык В.Н. Егоров]. – М.:Филинь, 1996. – 294с.
5. Дегтярева О.И. Биржевое дело/ учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 680с.
6. Жмурко Н. Визначальні фактори утворення валютного курсу держави як головного елементу реалізації її валютно-курсової політики// Вісник НБУ. – 2009. – №19 – С.224-230.
7. Журавка Ф.О. Практичні аспекти використання валютних застережень у зовнішньоекономічних контрактах підприємств // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. №19.- Суми., 2007.- С.146-153.
8. Смирнов А. Валютные спекуляции и макроекономическая нестабильность// Современный трейдинг. – 2001. – №1. – С. 42-44.

Y. Vuitysk

Ivan Franko National University of Lviv

THE IMPACT OF CURRENCY SPECULATION ON EXCHANGE RATE FLUCTUATIONS

The article analyzes the influence of speculation on exchange rate changes in globalization; observes the main theoretical points of view in researches of foreign and native specialists at that sphere; determines the priority of this factor during forming course of exchange.

Альона Гавриленко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Малий бізнес є невід'ємним елементом повноцінного ринкового середовища, що формуючи провідний сектор економіки, забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами, створює нові робочі місця, формує соціальний прошарок підприємців-власників, визначає структуру та якісний склад ВВП, здатний швидко реагувати на вимоги ринку та оперативно освоювати випуск нових видів продукції, забезпечуючи таким чином рівновагу на споживчому ринку в умовах нестабільної економіки та обмеженості ресурсів, а також сприяє розвитку конкуренції та послабленню монополізму в підприємницькій діяльності.

Для ефективного розвитку малого підприємництва необхідно дотримуватися принципу координації всіх рівнів державного управління. На сьогоднішній день процес регулювання сектора малого підприємництва недостатньо скоординований як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Окрім цього існує низка проблем даного сектору, пов'язаних з негативним впливом кризових явищ в національній економіці. Зокрема, нагальною є проблема вдосконалення системи оподаткування малих підприємств України.

Окремі пропозиції щодо вирішення проблемних питань з оподаткування малого бізнесу знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних науковців-економістів як О. Василик, Н. Кучерявенко, Л. Солошенко, Є. Рудий, А. Василенко, В. Андрущенко, В. Буряковський, З. Варналій, Л. Омелянович, С. Дзюбак, С. Юргелевич, А. Бодюк, А. Азаров та інші.

За час незалежності нашої держави найважливішим кроком у напрямі підтримки малого бізнесу стало прийняття Указу №727/98 від 30.07.98р. „Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва”, який надав підприємцям даного сектору право вибору спрощеної форми сплати податків за умови дотримання ними встановлених обмежень щодо чисельності працюючих та обсягу реалізації продукції.[1]

Підприємства почали активно переходити на сплату єдиного податку, їх кількість продовжує зростати і до сьогодні. Переваги спрощеної системи оподаткування є беззаперечними, зокрема:

1. Звільнення від сплати багатьох податків зборів і внесків до фондів соціального страхування.

2. Полегшення обліку господарської діяльності платників податків завдяки використанню спрощеної системи обліку та звітності.

3. Надання права вибору реєстрації як платника ПДВ тощо.

Поряд з цим, чинна спрощена система оподаткування не позбавлена недоліків, а саме:

1. Відсутність єдиного закону, який регламентував би усі аспекти оподаткування суб'єктів малого підприємництва, і як наслідок, відсутність належної правової основи для розвитку малого підприємництва в Україні.[2]

2. Неузгодженість між окремими положеннями податкового законодавства.

3. Обмеження за обсягами виручки від реалізації продукції (для фізичних осіб – не більше 500 тис. грн. на рік, для юридичних осіб – не більше 1 млн грн. на рік), що провокує перехід суб'єктів малого підприємств в тінь.[3; с.28]

4. Сплата даного податку фізичними особами здійснюється авансом за місяць, що не враховує можливості відсутності доходу у підприємця.

5. Існує момент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою єдиного податку 6% при умові сплати ПДВ, оскільки 6% податку береться з суми виручки включаючи ПДВ, яке надходить від покупців, а це економічно не правильно.[4]

Ще однією проблемою оподаткування малого бізнесу в Україні є те, що частина суб'єктів малого бізнесу ухиляються від сплати податків шляхом приховування податкової бази і/або надання в податкові органи завідомо хибної інформації; за даними Асоціації платників податків частка таких підприємств становить більше 50%. У кризовий період дана проблема набула особливої гостроти. Тенденція до приховування суб'єктами малого бізнесу своїх доходів з метою зменшення податкових зобов'язань пояснюється нестабільністю політики держави загалом та в сфері оподаткування зокрема, надмірним податковим тягарем, неефективністю роботи податкової служби та іншими економічними та соціально-психологічними факторами.

Слід зазначити, що для української економіки негативний вплив глобальних кризових явищ значно посилений внутрішньою нестабільністю та неузгодженістю дій владних структур. Це спричинило відсутність довіри підприємців до державних органів, які, в свою чергу виявились не готовими вступити в діалог з бізнесменами щодо захисту прав останніх.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що ключова роль у впорядкуванні системи оподаткування малого бізнесу відводиться державі, яка повинна, в першу чергу, узгодити вітчизняну систему оподаткування з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, забезпечити стабільність та обґрунтованість ставок податків і зборів, внести зміни до законодавства з питань оподаткування, а також запровадити єдині правила контролю за нарахуванням і сплатою податків.

Примітки:

1. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 03.07.98 р. № 727/98. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=727%2F98>
2. Про державну підтримку малого підприємництва [Електронний ресурс] : Закон України від 19.10.2000 р. № 2063-III. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-14>
3. Лютий І.О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні/ Лютий І.О., Романюк М.В. // Фінанси України – 2008. - №6. – 28с.
4. Про податок на додану вартість [Електронний ресурс] : Закон України від 03.04.1997 р. № 168/97. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0>

5. Роговець А.М. Спрощена система оподаткування малого підприємництва/ Роговець М.А.// Фінанси України. – 2005. – № 4. – 24-30 с.

Alyona Havrylenko
Ivan Franko National University of Lviv

Tax problems of small business in Ukraine

This report considers the taxation of small business in Ukraine, because small businesses are often seen as the key to the long-term development of an economy and the tax system is often used as a vehicle for promoting this sector. The article deals with a simplified system of taxation as an indispensable component of individual business.

Ірина Піхур, Леся Гайбура

Хмельницький інститут соціальних технологій, Відкритий університет "Україна"

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПРИБУТКУ

В сучасній економічній літературі сутність прибутку тлумачиться по-різному. Так, англійські економісти стверджують, що прибуток – це різниця між виручкою, отриманою від продажу продукції, і повними альтернативними факторними витратами, пов'язаними з виготовленням цієї продукції. В економічній енциклопедії за редакцією Л. Абалкіна прибуток характеризується "перевищенням доходів від продажу товарів і послуг над затратами на виробництво і продаж цих товарів". Такі визначення, однак, розкривають лише кількісний бік даної категорії за різними методиками, але не зачіпають важливішої для з'ясування сутності якісної сторони.

У марксистській економічній літературі від часів К. Маркса домінувало визначення прибутку як перетвореної форми додаткової вартості. З кількісного боку прибуток є різницею між ціною продажу товару і затратами капіталу на його виробництво. Як перетворена форма додаткової вартості прибуток на практиці є породженням всього авансованого капіталу, усіх факторів виробництва. Такими факторами за сучасних умов західна економічна наука називає працю, капітал, землю, діяльність управлінського персоналу з організації виробництва, підприємницьку діяльність, а також ризик, інформацію, час. На відміну від цього, марксистська політична економія стверджувала, що прибуток створюється лише в результаті експлуатації найманої праці капіталом. Кожен погляд є певною мірою однобічним. Крім того, визначення прибутку як перетвореної форми додаткової вартості, хоча й підкреслює зв'язок цієї категорії з додатковою вартістю, але є некомплексним, а отже, розкриває зміст прибутку недостатньо.

Насправді прибуток створюється не лише працею найманих робітників у сфері матеріального виробництва. До працівників також належать великий штат менеджерів різних ланок (вищої, середньої, нижчої), наукові працівники, спеціалісти, зайняті збором, обробкою і наданням інформації, функціонуючий капіталіст.

Привласнення прибутку при капіталізмі є головною метою і вирішальним мотивом виробництва. Всі інші цілі (підвищення ефективності виробництва, стабільні темпи зростання та ін.) є похідними від неї. Внаслідок цього прибуток є найважливішим критерієм ефективності капіталістичного виробництва, будь-якої підприємницької діяльності.

Важливо й те, що у прибутку втілена уже реалізована у товарі або послугі додаткова вартість, а процес такої реалізації здійснюється за межами безпосереднього виробництва – у сфері обміну.

На основі вищесказаного доцільно дати таке коротке політекономічне визначення сутності прибутку: це перетворена форма додаткової вартості, що виражає відносини економічної власності між найманими працівниками та капіталістами щодо створення та реалізації додаткової вартості.

Розгорнене визначення категорії "прибуток" має враховувати те, що його привласнення уособлює основну мету капіталістичного способу виробництва загалом, кожного капіталістичного підприємства зокрема, наявність синергічного ефекту як важливого джерела прибутку тощо.

Основними формами існування прибутку є середній прибуток, монопольний прибуток, прибуток транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, прибуток державних підприємств та ін.

Джерелом монопольного прибутку, як зазначалось, є не лише експлуатація найманої праці на монополістичних підприємствах та інші похідні джерела, але й привласнення частини додаткової вартості, створеної на підприємствах немонополізованого та державного секторів, частина додаткового продукту, створеного дрібними товаровиробниками, частина доходів споживачів та ін.

Частину прибутку вилучає держава, певна його частка йде на виплату дивідендів, відсотків за банківські кредити. За сучасних умов деяку частку прибутку привласнює частина тих висококваліфікованих найманих працівників, яка придбала певну кількість акцій.

Всі названі форми прибутку є одним із різновидів валового прибутку суспільства. Останній створюється, передусім, додатковою працею працівників у всіх сферах народного господарства й усіх сферах суспільного виробництва. В узагальнюючому кількісному вимірі він дорівнює загальній сумі прибутку, отриманій всіма фірмами, компаніями різних сфер і галузей економіки. Із суто кількісного боку він представляє собою різницю між витратами на виробництво і їхньою собівартістю. З суми валового прибутку підприємство сплачує державі податки, відсотки за взяті кредити, ренту, штрафи та ін.

Після їх сплати на підприємстві залишається чистий прибуток, частка якого капіталізується, йде на поповнення резервного фонду, акціонерні компанії виплачують дивіденди, створюють преміальні фонди тощо.

У західній економічній літературі також розрізняють бухгалтерський прибуток, який визначають як різницю між доходами від продажу товарів і послуг і бухгалтерськими витратами й економічний прибуток – різницю між зовнішніми і внутрішніми витратами. Економічний прибуток також визначають як різницю між сукупними доходами і сукупними витратами.

Отже, категорія "прибуток", як і всі інші економічні категорії, має історичний характер, який, по-перше, полягає в тому, що вона з'являється лише за капіталізму (як перетворена форма додаткової вартості), по-друге, в конкретизації категорії "прибуток" у процесі еволюції самого капіталістичного способу виробництва. Так, на нижчій стадії розвитку капіталізму типовим був середній прибуток, на вищій – монопольно високий прибуток.

Irene Pikhur, Lesya Gaybura

Khmel'nitskiy institute of social technologies, An university is opened "Ukraine"
DETERMINATION OF ECONOMIC MAINTENANCE OF INCOME

Explored approaches to determination of essence of category "income". Доведено, that category a "income", as well as all other economic categories, has historical character, which, at first, consists in тому, that she appears only at a capitalism (as a form of additional cost is regenerate), secondly, in the specification of category "income" in the process of evolution of capitalist method of production.

Роман Галецький

Львівський національний університет ім. І. Франка

НЕЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інвестиційна діяльність є одним з найбільш важливих аспектів економічного розвитку. Інвестування завжди пов'язане з іммобілізацією фінансових ресурсів та переважно здійснюється в умовах невизначеності, що зумовлює наявність ризиків. Тому велике значення має попередній аналіз, який проводиться на стадії розробки інвестиційних проектів та формулювання інвестиційних планів.

Інвестиційна поведінка є окремою формою економічної поведінки і спрямована на суб'єктивну оптимізацію шляхом співставлення наявних ресурсів та ймовірної вигоди від їх застосування. Причому ці вигоди можуть бути як матеріального (гроші, прибутки, товар), так і нематеріального (соціальний статус, репутація тощо) характеру. Неекономічними чинниками, які мають суттєвий вплив на прийняття рішення, що може суттєво вплинути на ефективність інвестицій, є психологічні чинники. Інвестиційна поведінка за економічним змістом є «процедурними діями інвесторів, що реалізують свій інтерес за допомогою формування установок і мотивів, інструментів, ... прийняття рішень» і реалізується через особливі моделі 3; [4; 5].

Дослідження економічної поведінки виявляють її детермінованість психологічними та соціальними чинниками. Зокрема Леонов В.В. визначає три основні типи мотивації фінансової поведінки: мотивація прагматичної ефективності, інституціональна мотивація та мотивація емоційної спрямованості [4]. Шибаєва Н.В. для аналізу економічної поведінки в ринковій та перехідній економіці пропонує синтез неокласичного (дії по досягненню цілей) та інституціонального напрямків (а цілі та ціннісні установки, сформовані внаслідок дії і неекономічних факторів) [6]. На фінансову поведінку впливають як індивідуально-психологічні якості (у поєднанні зі здатністю економічного мислення) так і культуральні стереотипи, цінності та переконання, соціологічні дослідження аналізують також вплив релігійності.

Ймовірні помилкові рішення може бути зумовлено схильністю до ризику чи ілюзією власної невразливості.

Саймон Вайн (Simon Vine), керуючий директор «Альфа-банку», заступник керівника інвестиційно-банківського блоку; один з провідних фахівців в Росії по фінансовому консалтингу, зосереджує увагу на психологічних чинниках [1]. Зокрема розглядає вплив пізнавального дисонансу (cognitive dissonance), описаного Фестінгером, який виявляється в тому, що підсвідомість виникає конфлікт між власними переконаннями-і-припущеннями та реальністю. Щоб уникнути конфлікту підсвідомість переорієнтує факти в більш приємну для себе форму. Таким чином конфлікт зменшується, але рішення приймається вже на хибній основі. (Наприклад свою помилку можна пояснити невчасністю одержання завдання чи прискіпливістю начальства).

Ще однією причиною може бути виявлений Канеманом та Тверські ефект ігнорування найбільш вірогідного результату (*insensitivity to prior probability of outcome*). Деніел Канеман та Еймос Тверські довели за допомогою чисельних експериментальних досліджень, що людина в ситуації високого рівня невизначеності схильна приймати рішення ірраціонально [2]. Це відкриття, удостоєне у 2002 р. Нобелівської премії з економіки, виникло на протиріччя Теорії очікуваної корисності, розробленою фон Нейманом і Моргенштерном. Згідно з Теорії очікуваної корисності вибір між можливостями здійснюється на підставі трьох принципів: 1) очікування (сумарна корисність складає суму очікуваних корисностей); 2) інтеграція активів (новий актив буде доданий до існуючих); 3) відраза до ризику. Проте Д. Канемана довів нераціональність прийняття рішення та поведінки, що частково пояснював властивою інвесторам ілюзією контролю, яка ґрунтується на помилковій упевненості, що ми знаємо більше, ніж насправді. З іншого боку - схильність приймати ірраціональні рішення зумовлена тим, що втрати є настільки неприємними і неприйнятними, що аби уникнути їх схильються до менш проґрашних (але і менш ефективних у разі сприятливого розвитку подій) варіантів. Наприклад, деякі інвестори дуже швидко продають прибуткові акції, а збиткові утримують дуже довго, що пояснюється притаманним людській природі прагненням швидко забирати прибуток, передбачаючи, що сприятлива кон'юнктура не продовжиться довго, і водночас утримувати збиткові коштовні папери, марно сподіваючись, що несприятлива тенденція зміниться на протилежну. Негативний вплив може здійснювати надмірний оптимізм, який супроводжується недооцінкою фактів і внаслідок цього дії «а може і вдасться». Додатковими чинниками є надмірна довіра думці експертів, навіть, якщо вона суперечить власним висновкам. Схильність до конформізму і прагнення дотримуватися традицій перешкоджають прийняттю власного рішення та раціональному урахуванню існуючих фактів.

Згідно з висновком Канемана ірраціональність в ситуації невизначеності є розповсюдженим явищем. Подолати помилки ірраціональності можна шляхом ретельного аналізу існуючих фактів, культуральних чинників, уважного ставлення до можливості переносити досвід на відмінну ситуацію. Навіть просто знайомство з неекономічними чинниками інвестиційної діяльності може сприяти правильності прийняття рішення.

Примітки:

1. Вайн Саймон Как житейские стереотипы мешают принятию выгодных экономических решений // <http://www.marketanalysis.ru/articles/1180/>
2. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила переубеждения. – Генезис, 2005.
3. Котова И.Н. Психологические аспекты экономического поведения человека. Известия Томского политехнического университета. 2006. Т. 309. № 8 с. 211-215.
4. Леонов В.В. Мотивація фінансової поведінки населення України. – Автореф. дис... канд. екон. наук: Київ, 2008.
5. Сами Дж. Інвестиційна поведінка суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці: Автореф. дис... канд. екон. наук: Харків, 2005.

6. Шибасева Н.В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки. – Автореф. дис... канд. екон. наук: Харків, 2002.

Haletsky Roman

Ivan Franko national university of Lviv

THE UNEKONOMICAL FACTORS OF INVESTMENT ACTIVITY

The psychological factors in investment activity and the cor principle of D/Kaneman theory are analized. The key factors are the cognitive dissonance, *the insensitivity to prior probability of outcome*, optimistic bias, wishful thinking, illusion of control and disposition to stereotypes.

Мар'яна Гануляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВИЙ РИЗИК ЯК ЕЛЕМЕНТ ПОРУШЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В результаті розвитку ринкових відносин, підприємство - це відкритий суб'єкт соціально-економічних відносин, вплив на який мають: стратегічні, фінансові, операційні, кредитні та податкові ризики. В сучасних умовах, коли стан більшості суб'єктів господарювання визначається як кризовий, власникам необхідно заздалегідь підготуватися до можливості виникнення таких явищ, запобігати їм, здійснювати управління підприємством таким чином, щоб забезпечити його загальну стійкість і подальший розвиток. За цих умов податкові органи повинні вчасно виявляти податкові ризики й ефективно протидіяти їм, розробляти заходи щодо зменшення масштабів ухиляння від сплати податків, заохочувати добровільну сплату податків. Тому проведення ефективного моніторингу податкових ризиків є надзвичайно важливим для всіх суб'єктів процесу оподаткування. У той же час слід зазначити, що проблема виникнення податкових ризиків, їх впливу на результати діяльності податкових органів, платників податків і доходи бюджету вивчена недостатньо [1;84].

Аналіз та напрями досліджень. Незважаючи на істотні наукові доробки в галузі дослідження ризиків, сфера аналізу податкових ризиків залишається малодослідженою. Серед найбільш вагомих робіт із питань теорії і практики оподаткування, які пов'язані із досліджуваною тематикою, варто виділити праці відомих вітчизняних вчених: В.Л. Андрушенка, В.П. Вишневецького, І.О. Луїної, П.В. Мельника, В.М. Опаріна, В.А. Онищенко, А.М. Соколовської та ін [2;356].

Податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності, конфліктності та загроз, притаманних процесам оподаткування і адміністрування податків, що призводять до невикористаних можливостей і фінансових збитків як для держави, так і для платника податків. Отже, податковий ризик необхідно розглядати з різних позицій: з боку платників податків та з боку держави (відповідальних і зацікавлених державних структур). З позиції платника податку, податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття платником податків небезпеки можливих втрат (збитків), пов'язаних з процесом оподаткування та сплати податків. З позиції держави, податковий ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття відповідальними суб'єктами управління процесами оподаткування невизначеності кінцевого результату їх діяльності щодо забезпечення надходжень коштів до державного бюджету унаслідок можливого впливу ряду об'єктивних та/або суб'єктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, неефективного адміністрування податків і порушень податкового законодавства платниками податків [3;107].

Плиса В.Й., Приймак І.І. виділяють такі головні ризики, що впливають на рівень фінансової стійкості підприємства: ризик неефективної структури капіталу ($P(A_1)$), ризик зниження ліквідності підприємства ($P(A_2)$), кредитний ризик ($P(A_3)$), податковий ризик ($P(A_4)$), інвестиційний ризик ($P(A_5)$), ризик неефективності організаційної структури підприємства ($P(A_7)$). Зосередимо свою увагу на податковому ризику, як ризику зниження платоспроможності платників податків протягом бюджетного періоду, що є наслідком скорочення обсягу тимчасово вільних грошових коштів підприємств і організацій. Зниження платоспроможності платників податків, як правило, носить поступовий характер. Такий ризик полягає в поступовому зростанні заборгованості платежів до бюджету [4;114]. Податковий ризик, який здійснює суттєвий вплив на результати роботи вітчизняних підприємств, пов'язаний із непослідовною податковою політикою держави (подія A_4). Причини виникнення податкового ризику – введення нових податків і зборів на здійснення окремих видів діяльності (A_{41}); збільшення ставки оподаткування (A_{42}); зміна термінів та умов сплати податків (A_{43}); відміна податкових пільг (A_{44}); сплата штрафів та пені за порушення податкового законодавства (A_{45}) і т. д. Тоді ймовірність настання події A_4 :

$$P(A_4) = \sum_{j=1}^{q_4} P(A_{4j}) - \sum P(A_{41} A_{42}) + \dots + (-1)^{q_4-1} P(A_{41} \dots A_{4q_4}) \quad (1)$$

де q_4 – кількість врахованих причин виникнення події A_4 .

Чинниками податкового ризику є непослідовна політика уряду, неузгодженість податкового законодавства, низький рівень знань у галузі вітчизняного податкового законодавства працівників бухгалтерії [5;85]. Особливі вимоги в процесі моніторингу податкових ризиків ставляться до підвищення ефективності контрольно-перевірочного напрямку адміністрування. Перш за все, вони стосуються роботи з платниками податків

помірного та високого ризику, які незалежно від фінансової важливості можуть мати високі податкові ризики. Розробка методів усунення ризиків повинна бути націлена на зменшення їх наявності та створення умов для переходу платників з високими ризиками в категорію сумлінних. Такими методами роботи перш за все є: постійний контроль та спостереження – перевірка відповідності даних податкових декларацій та розрахунків, наданих суб'єктом господарювання з даними, отриманими з зовнішніх джерел (митниць, банків, правоохоронних органів тощо); забезпечення постійного інформування платника податків про зміни діючого законодавства; доведення до відома суб'єкта господарювання прикладів порушення податкового законодавства іншими платниками податків з метою їх недопущення; ознайомлення з прикладами визнання платників податків, віднесених до категорії сумлінних платників; ознайомлення з діяльністю підприємства безпосередньо на місці розташування його виробничої бази та офісу тощо.

Основним методом роботи щодо мінімізації податкових ризиків у ризикованих платників податків є проведення тематичної перевірки або ініціювання позапланової комплексної документальної перевірки. При цьому послідовність та зміст конкретних дій при втіленні методів усунення ризиків активним способом залежить від характеристики кожного з них [4;114].

Висновки. Отже, підприємство не повинно ігнорувати вплив податкових ризиків на забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання. З боку держави, необхідним є управління податковими ризиками, як важливим елементом розбудови вітчизняної податкової системи, який спрямований на забезпечення її сталого розвитку, тобто забезпечення фінансової стійкості на макро рівні. Ефективне управління податковими ризиками дає змогу створити партнерські відносини та атмосферу повної довіри і поваги між податковою службою та платниками податків із застосуванням заходів, які б сприяли безкомпромісному витісненню тіньового сектору економіки та створенню необхідних стимулів для його легалізації.

Примітки:

1. Панасейко С.М., Панасейко І.М. Оптимізація адміністрування податків на основі моніторингу податкових ризиків // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2008. – № 2 (20). – С. 84-90.
2. Десятнюк О. Управління податковими ризиками - нова парадигма розбудови податкової системи України // Вісник Національного університету "Львівська політехніка".- 2007.- №23(606).- С. 355-361.
3. Вітлінський В.В., Редич О.В. Методологічні основи управління ризиками у адміністрування податків // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право) . — 2009. — № 3(46). — С. 104-113.
4. Десятнюк О. Упорядкованість роботи з податковими ризиками в процесі адміністрування податків // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 1. — С. 109-117. — (фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів).
5. Плиса В.Й., Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: Монографія. – Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2009.- 144 с.

Maryana Hanulyak

Ivan Franko National University of Lviv

TAX RISK AS THE ELEMENT OF FINANCIAL STABILITY INFRINGEMENT OF THE ENTERPRISE

As a result of market relations, the company - is an open subject of socio-economic relations, influence on which have: strategic, financial, operational, credit and tax risks. In modern conditions, when most state entities defined as a crisis, owners need to prepare for the possibility of such phenomena, to prevent them, to management so as to ensure its overall stability and further development.

Мар'яна Гануляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК ГОЛОВНА СИСТЕМОУТВОРЮЮЧА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. В процесі розвитку ринкових відносин та інтегрування української економіки в європейську спільноту, проблема реформування податкової системи є надзвичайно актуальною. Діюча податкова система України не повною мірою відповідає вимогам нинішнього стану економіки та суспільних взаємовідносин, а, отже, вимагає кардинальних змін та удосконалення окремих елементів податкового механізму.

Аналіз та напрями досліджень. Ефективність податкової системи визначається цілеспрямованістю вирішення комплексу завдань, пов'язаних з управлінням економікою, розвитком виробництва, підвищенням життєвого рівня населення. Податкова система сприяє стабільним і повноцінним надходженням коштів до бюджетів різних рівнів та цільових фондів держави. Від ефективних механізмів стягнення податків залежить формування доходної частини бюджету, що гарантує фінансову безпеку держави. Тому, удосконалення податкової системи вважаємо однією з головних умов ефективного функціонування економіки та фінансів. Аналогічні положення закріплені у Постанові "Про Основні положення податкової політики в Україні" [1], згідно яких основною метою реформування системи оподаткування є сприяння стабілізації матеріального виробництва, підвищення його ефективності і на цій основі задоволення державних та соціальних потреб [2]. Серед найбільш вагомих праць із питань теорії і практики оподаткування, які пов'язані із досліджуваною тематикою, варто виділити праці таких відомих вітчизняних вчених як: Артеменко Ю.А., Вертецька Я.Ю., Стеців І.І., Кравчишин Я.В., Мацелик М. О., Пригоцький В. А., Пронюк З.В., Мазуренко М.М., Бобух І. М., Єфименко Т.І. та ін.

Особливістю податкової системи на даний час є її недосконалість, що полягає у неузгодженості та суперечливості положень окремих податкових законів, нестабільності законодавства, безсистемному наданні пільг та перекручуванні суті окремих податків; прийнятті законів „під себе” [2]. Безпосередньо до негативних рис податкової системи варто віднести її надміру фінансову спрямованість і не врахування, наприклад, стимулювання виробництва, інвестування, розвитку підприємницької діяльності [3, с. 117].

Отже, для усунення недоліків, які існують у податковій системі, необхідно:

- забезпечити, щоб зміни ставок податків, зборів, механізму їх сплати приймалися не пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного року;
- скоротити кількість податків, тобто усі малоефективні податки мають бути скасовані;
- податковий облік повинен будуватися не паралельно до бухгалтерського обліку, а базуватися на його результатах. З метою забезпечення інтересів держави, фінансовий результат діяльності підприємств для цілей оподаткування податком на прибуток повинен максимально спрощено коригуватися тільки за основними позиціями, суттєвими та необхідними в масштабах держави, без жорсткого регулювання усіх можливих витрат;
- у податкових законах необхідно мінімізувати кількість різних нюансів та особливих порядків, пільг та виключень. Податкові пільги повинні мати жорстке цільове призначення, бути обмеженими у часі, а їх надання необхідно супроводжувати комплексним моніторингом, щоб уникнути можливостей для зловживань;
- покращити систему адміністрування зборів та податків, зокрема удосконалити процедуру реєстрації, у т.ч. правил добровільної реєстрації платників ПДВ; розробити систему моніторингу оплати ПДВ як передумови для удосконалення контролю за сплатою податку тощо. Переглянути функції та забезпечити реорганізацію органів державної податкової служби;
- змити податкове навантаження в бік непрямих податків, підвищити роль екологічних і ресурсних платежів, місцевих податків у структурі доходів місцевих бюджетів, запровадити податок на нерухоме майно, а також рентні платежі не лише на видобуток нафти і газу, а й інших корисних копалин [4, с. 58].

Таким чином, в умовах недосконалого податкового законодавства недоліки й прогалини в законах заповнюються відомчими нормативними актами, які за допомогою необґрунтовано розширювального тлумачення законодавства приводять до постійного збільшення податкових обов'язків платників податків. Отже, прийняття Податкового кодексу може усунути протиріччя, колізії, прогалини і інші недоліки в правовому регулюванні податкових відносин [5, с. 43].

Висновки. Стан сучасної податкової системи свідчить, що на сьогодні залишаються невирішеними питання переорієнтації чинної податкової системи на стимулювання процесів соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного розвитку країни, а недоліки податкової системи призвели до проблем системного характеру. Податкова система України гостро потребує послідовної й комплексної реформи. Ключовим чинником здійснення такої реформи має стати усвідомлення того, що траєкторія розвитку податкових відносин вже не повинна визначатися стереотипами перехідної економіки і зумовлюватися впливом лише ситуативних міркувань або кон'юнктурних потреб. Основою реалізації необхідних заходів має стати розширення межі використання тих принципів оподаткування, які пов'язані фундаментальними вимогами та стратегічними пріоритетами соціально-економічного розвитку країни [6, с. 11]. Отже, сьогодні необхідно консолідувати зусилля Верховної Ради України, Уряду та Президента аби податкове законодавство стало стабільним, а податкова політика була б ефективним інструментом соціально-економічного розвитку національної економіки.

Примітки:

1. Постанова ВР України від 04.12.96 №561/96-ВР „Про Основні положення податкової політики в Україні”.
2. Пронюк З.В. Недоліки податкової системи як фактора впливу на економіку країни // Економічні наукові інтернет-конференції. – 13.03.2010. – інтернет ресурс: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/614/
3. Мазуренко М.М. Сучасний стан, проблеми та шляхи реформування податкового контролю в Україні // Мінімізація сплати податків: економіко-правовий аспект: Збірник тез. – Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2009. – 180с.
4. Бобух І. М. Реформування податкової системи України // Економіка і регіон. – 2008. – №1(16). – С.55-58.
5. Мацелик М. О., Пригоцький В. А. До питання “оптимізації” оподаткування в Україні // Юридичний вісник. – 2009. – №1(10). – С.39-44.
6. Єфіменко Т.І. Основні напрямки трансформації податкової системи України // Фінанси України. – 2007. – №9. – С.9-13.

Maryana Hanulyak

Ivan Franko National University of Lviv

TAXATION SYSTEM SUCH AS MAIN COMPONENT BACKBONE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

In the process of formation of market relations in Ukraine, the Ukrainian economy and integration into the European community, the problem of an efficient tax system is extremely important. The current tax system of Ukraine does not fully meet the requirements of the current state of the economy and social relations and requires replacement of some crucial elements of tax mechanisms.

Мар'яна Гануляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі становлення в Україні ринкової системи соціального спрямування зростає значення формування стійких економічних підприємницьких формувань як ефективних суб'єктів господарювання. Це викликано тим, що підприємництво як самостійний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову національної економіки, сприяє збільшенню виробництва споживчих товарів, забезпечує стимулювання інноваційних процесів інвестиційного розвитку, створює конкурентне середовище економічних відносин і усунення монополізму в здійсненні фінансово-господарської діяльності [1, с. 98]. Саме тому тема дослідження є актуальною.

Первинною ланкою економічної системи є підприємство, стійкість якого формує підґрунтя ефективного розвитку національної економіки. Стійкість підприємства як економічна категорія, охоплює сукупність факторів, що забезпечують підприємству стан контрольованої рівноваги та здатність до сталого економічного зростання шляхом ефективного управління діяльністю [2, с. 407]. У сучасних умовах особливої ваги набувають проблеми формування ефективної системи управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання в Україні, яка складається з двох підсистем – управління фінансовою стійкістю на мікрорівні та державного регулювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання [3, с. 438].

На думку Н.В. Бугаса, фінансова стійкість формується, залежно від зовнішнього та внутрішнього аспектів [4, с. 27]. Зовнішній аспект фінансової стійкості підприємства пов'язаний із стабільністю економічного середовища, в якому воно функціонує, що забезпечується відповідним державним макроекономічним регулюванням ринкової економіки [5, с. 385].

Вважаємо, що в довгостроковій перспективі одним із визначальних чинників забезпечення фінансової стійкості господарюючих одиниць є ефективна система державного регулювання підприємницької діяльності. Роль держави у напрямі забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання полягає у створенні сприятливих умов їхнього функціонування та передбачає проведення ефективної податкової, грошово-кредитної, амортизаційної, валютної, зовнішньоекономічної та бюджетної політики [3, с. 438].

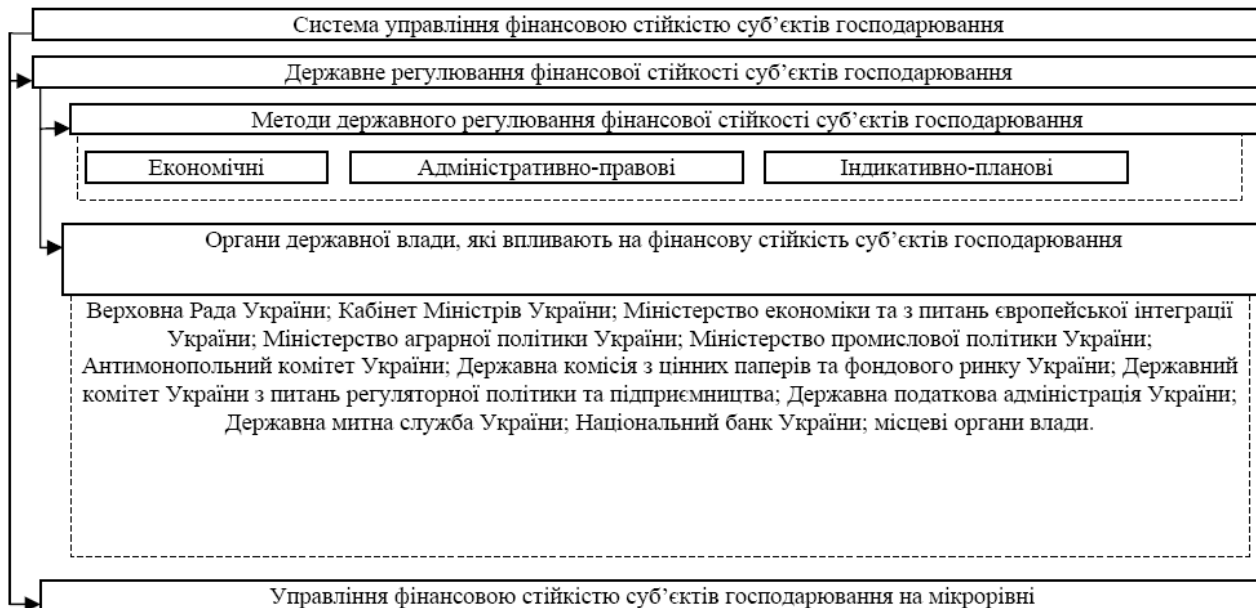


Рис. 1 Структура системи управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання в Україні [3, с. 439]

Внутрішній аспект фінансової стійкості відображає такий стан його ресурсного потенціалу і таку його динаміку, при яких забезпечуються стабільно високі фінансово-господарські результати діяльності підприємства. Фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вагомий вплив на можливості підприємства має рівень фінансової стійкості, що характеризується таким станом фінансових ресурсів, який відповідає вимогам ринку, а їх використання і розподіл повинні забезпечувати розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [5, с. 385].

Поступове вдосконалення фінансово-економічного регулювання розвитку національної економіки та адаптація господарюючих суб'єктів до нових ринкових умов, дозволяючи послідовно і своєчасно реагувати на ринкові сигнали і критерії, отримувати знання і уміння, необхідні для забезпечення фінансової стійкості своєї діяльності. Критерієм оцінки ступеня сталості економічного розвитку підприємств є рівень їх фінансового стану [1, с. 98].

Примітки:

1. Олійник В.Я., Олійник В.М., Дем'яненко І.В., Буряк А.В. Стійкість фінансового стану як инник інноваційного розвитку підприємств // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2008. – № 1 (19). – С. 98-105.
2. Тищенко, О.М. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства [Текст] / О. М. Тищенко, Л. О. Норік // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – №5(640). – С. 406-415.
3. Приймак І.І. Державне регулювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України // Вісник Національного університету імені Івана Франка. – 2008. – Вип. 39. – С. 438-443.
4. Бугас Н.В. Фінансова стійкість підприємств як передумова їх ефективного функціонування і розвитку// Економіка і держава. – 2005, № 6. – С. 27-31.
5. Мисак Н.В., Ященко О.І. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства // НАУКОВИЙ ВІСНИК НЛТУУ: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ. – 2005, вип. 15.5. – 416 с.

Maryana Hanulyak

Ivan Franko National University of Lviv

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE AS A DEVELOPMENT FOR NATIONAL ECONOMIC PRECONDITION

In the process of becoming an economic system in Ukraine as a market and consistently vtrachannya her transformation transient rice growing importance of forming stable economic units as efficient business entities. This is because the business as an independent element of a market economy affects on the restructuring of national konomiky, helps increase the production of consumer goods, provides stimulation of innovation processes of investment, creates a competitive environment and economic relations and the elimination of monopolies in the implementation of financial and business.

Ольга Геник

Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний розвиток промисловості України має здійснюватися на інноваційній основі на всіх рівнях. При здійсненні інноваційних заходів дії підприємств не можуть зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються в економічному середовищі завдяки НТП. Усе ширше визна-ється необхідність свідомого управління інноваційним розвитком на основі науковообґрунтованого його планування та регулювання. Невизначеність чинників зовнішнього середовища та динамічність ринків України зумовлюють на сьогодні значну актуальність використан ня концепції

управління в цілому та системи стратегічного планування зокрема. Питанням планування інноваційного розвитку підприємств на рівні держави приділяється недостатньо уваги, хоча у цьому напрямі робляться певні кроки. Як правило, основна увага фінансових менеджерів підприємств спрямована на розробку тактичних та оперативних планів, що мають термін планування не більше одного року. Реалізація цих планів дозволяє іноді досягти певних короточасних успіхів (збільшення обсягів продажу, зниження витрат тощо). У сучасних же умовах ключовою складовою розвитку підприємств має стати розробка стратегічних планів, які повинні комплексно та різновекторно враховувати внутрішні та зовнішні чинники, тенденції та особливості економічних процесів, що відбуваються в Україні та світі.

Упровадження та реалізація стратегічної системи планування стримується відсутністю чіткої науково-методологічної бази, слабким методичним забезпеченням. Незважаючи на досить велику кількість наукових напрацювань за даною тематикою, залишаються відкритими питання щодо розроблення загальної системи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств та вибору терміну стратегічного планування.

Стратегічне планування інноваційного розвитку підприємства – це адаптивний процес вибору збалансованих між собою напрямів його інноваційного розвитку у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності, а також обґрунтування обсягів, способів залучення та використання всіх видів ресурсів, необхідних для забезпечення ефективної реалізації цих напрямів, виходячи з виробничого та інноваційного потенціалу підприємства [1, с.79].

Стратегічний план має складну внутрішню структуру, що відображає багатоцільовий характер діяльності підприємства і зумовлює необхідність формування системи планів, проектів і програм. Для невеликих і середніх підприємств може розроблятися єдиний план з відповідними розділами, а для великих підприємств і складних організаційних формувань — об'єднаних кількох підприємств типу асоціацій, концернів, консорціумів — кожний розділ може мати вигляд розгорненого плану або програми.

Система стратегічного планування визначає основні завдання інноваційної діяльності з огляду на загальну стратегію підприємства та його інноваційні позиції. Вибір цілей розвитку залежить від інноваційного потенціалу підприємства та інноваційно-інвестиційного клімату в країні. Інноваційними цілями можуть бути створення нового продукту, впровадження нової технології, перехід на новий вид сировини, реструктуризація фірми тощо [2, с. 47]. Таким чином, дана підсистема формування цілей та напрямів інноваційного розвитку реалізує такі функції: формуються та обґрунтовуються цілі інноваційного розвитку, планується інноваційна стратегія відповідно до загальної стратегії; на основі прогностичних оцінок відповідно до обраних цілей вибирається множина потенційних продуктивних та процесних інновацій. Дана підсистема ґрунтується на наступних принципах: збалансованості, який полягає у відповідності рівня продукції, що планується випускати, та рівня технічної бази виробництва цієї продукції; синхронності, який полягає у взаємоузгодженості та паралельному плануванні напрямів інноваційного розвитку; цілісності, який полягає у неможливості зведення ефективності від впровадження множини потенційних інновацій до суми ефективностей від окремих інновацій; комплексності, який полягає в комплексному плануванні потенційної множини інновацій.

Стратегічне планування інноваційного розвитку є елементом загальної системи планів підприємства, тому ці плани повинні бути взаємоузгодженими та взаємодоповнюючими. Система контролю здійснює контроль за процесом стратегічного планування на всіх його етапах. Одним із ключових елементів розробки стратегії інноваційного розвитку є вибір періоду стратегічного планування, тобто планового горизонту такого розвитку.

Отже, виявлено, що одним із ключових чинників впливу на горизонти стратегічного інноваційного планування, є цикли зміни технологій і частота переходу на новий продукт. Визначено, що основною метою стратегічного планування інноваційного розвитку підприємства є моделювання певного числа сценаріїв майбутнього успішного інноваційного розвитку підприємства з певним стратегічним горизонтом.

Примітки:

1. Захаркіна Л. С. Теоретико-методологічні основи стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 245: В 5 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – 1095–1103 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

Olha Henyk

Ivan Franko National University of L'viv

SYSTEM STRATEGIC PLANNING INNOVATION DEVELOPMENT COMPANIES

The article deals with the strategic planning of innovative enterprise development, basic elements, a proposed system analyzed and investigated approaches to the definition of strategic planning horizon of innovative development programs.

Оксана Герасимчук

Вінницький національний аграрний університет

ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Економічна доцільність функціонування будь-якого підприємства, результативність його діяльності багато в чому оцінюється станом формування і використання прибутку. Прибуток – це частина вартості продукту, що реалізується господарством, яка залишається після покриття затрат виробництва. Висока роль економічної категорії прибутку визначається тим, що вона характеризує основну мету підприємницької діяльності. За більш високого ступеня узагальнення, прибуток підприємства можна розглядати як результат задоволення потреб суспільства у товарах та послугах. Чим вищий рівень цього задоволення з боку підприємства, тим вищий прибуток від його діяльності. Цей зв'язок може розглядатися і в іншому ракурсі: чим вищий прибуток підприємства, тим вищий внесок воно може зробити у розв'язання економічних та інших суспільних проблем [1].

Прибуток відображає ефективність використання різних видів ресурсів, які існують на підприємстві та є необхідною умовою забезпечення безперервності виробництва. Саме тому на кожному підприємстві необхідно систематично аналізувати процеси формування, розподілу та використання прибутку.

Прибуток займає особливе місце серед показників, що характеризують діяльність підприємства. Він є джерелом зростання власного капіталу, найбільш узагальнюючим результативним показником і характеризує ефективність використання капіталу. За рахунок прибутку формуються показники фінансової стійкості підприємства. Для підприємства

прибуток є виробничою, фінансовою і економічною категорією товарного виробництва, оскільки характеризує виробничі, розподільчі і економічні відносини, які складаються у процесі суспільного виробництва [2].

Економічною основою утворення прибутку, виступає вартість, яка створюється виробниками понад вартість необхідного продукту. Кількісно прибуток є різницею між чистою виручкою (після сплати ПДВ, акцизного збору та інших відрахувань) і повною собівартістю продукції. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми. Для підприємств він відіграє важливу стимулюючу роль, націлюючи їх на максимізацію доходів і мінімізацію витрат. При цьому ринкові механізми сприяють встановленню оптимального рівня рентабельності продукції (робіт, послуг). З одного боку, підприємство зацікавлене у максимальному розмірі прибутку, однак, з іншого, це спричиняє зростання цін і зменшення обсягів продажу та суми отриманого прибутку. Ця протидія двох компонентів і веде до визначення оптимального рівня рентабельності, який забезпечує достатній прибуток для розвитку виробництва й дає змогу максимально знизити рівень цін, адже саме ціновий чинник є основною складовою конкуренції.

Як найважливіша фінансова категорія, прибуток відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрігосподарських потреб підприємства, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Таким чином, прибуток є узагальнюючим показником господарської діяльності, що характеризує ефективність господарювання. Тому формування загального прибутку та його збільшення мають важливе значення в роботі підприємства [3].

Першочергове значення, для підвищення ефективності роботи підприємства, має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції, зростання прибутку. Для визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку досліджують фактори, які впливають на його отримання, за різними ознаками.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але можуть спричиняти значний вплив на величину прибутку. Внутрішні фактори поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів, які поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни, а інтенсивні фактори – через якісні зміни. До позавиробничих факторів належать, наприклад, постачальницько-збутова діяльність, соціальні умови праці і побуту тощо [4].

Прибуток підприємства формується в результаті звичайної, операційної і надзвичайної діяльності. Аналіз формування чистого прибутку на прикладі СТОВ «Мрія» (Вінницької області, Шаргородського району, села Джурина) наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз формування чистого прибутку СТОВ „Мрія” в 2007-2009 рр.

Показники	2007 рік	2008 рік	2009 рік	Відхилення абс. (+; -)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток, тис. грн.	3664,4	4001,7	11000,7	+7336,3
збиток, тис. грн.	-	-	-	-
Фінансові результати від звичайної діяльності:				
прибуток, тис. грн.	2818,8	3078,2	8462,1	+5643,3
збиток, тис. грн.	-	-	-	-
Надзвичайні витрати, тис. грн.	-	134,9	-	-
Чистий прибуток, тис. грн.	2818,8	2943,3	8462,1	+5643,3

Як видно з таблиці в 2009 р. в порівнянні з 2008 р. чистий прибуток підприємства збільшився на 5518,8 тис. грн., а в порівнянні з 2007 – на 5643,3 тис. грн., У 2008 р. сума чистого прибутку склала 2943,3 тис. грн. за рахунок збільшення прибутку від звичайної діяльності за мінусом витрат, отриманих у результаті надзвичайної діяльності. У 2007 і 2009 роках чистий прибуток сформувався в результаті значного збільшення прибутку від звичайної діяльності [5].

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності. Фактично розподіл здійснюється відповідно до поточної і стратегічної політики підприємства. Чистий прибуток залишається у повному розпорядженні підприємства, яке визначає напрями його подальшого використання [6].

Таким чином, для удосконалення фінансово-економічної діяльності підприємств, підвищення прибутковості необхідно дотримуватися розрахункової і кредитної дисципліни, досягати раціонального співвідношення власних і залучених коштів, використання всіх видів ресурсів, зменшення витрат, оскільки скорочення витрат є важливим резервом збільшення прибутку. Також необхідно систематично оцінювати динаміку формування і використання чистого прибутку, здійснювати аналіз основних факторів, які впливають на його зміни.

Примітки:

1. Онисько С. М. Фінанси підприємств / Онисько С. М. – 2-ге вид. – Львів : Магнолія Плюс, 2005. – 250 с.
2. Гриньова В. М. Фінанси підприємств / Гриньова В. М., Коюда В. О. – 2-ге вид., перероб. – К. : Знання – Прес, 2004. – 424 с.
3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств / Поддєрьогін А. М. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
4. Ізмайлов К. В. Фінансовий аналіз / Ізмайлов К. В. – 2-ге вид. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
5. Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» за 2007, 2008, 2009 роки СТОВ «Мрія» Вінницької області, Шаргородського району, с. Джурина.
6. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз / Шморгун Н. П., Головка І. В. – К. : ЦНЛ, 2006. – 528 с.

Oksana Gerasimchuk

Vinnitsya national agrarian university

INCOME AS BASIC PERFORMANCE OF ENTERPRISES INDICATOR

An income is considered, as a major financial category. The estimation of dynamics of forming of net income is carried out, basic factors which influence on his changing are analysed. Found out backlogs of growth of income of enterprises.

Юлія Геряк

Львівський національний університет ім. І. Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТРАХОВІ РИНКИ

Постановка проблеми. Наслідки світової економічної кризи сколихнули більшість галузей світової економіки, зокрема зачепили і сферу страхування. Тому виникає необхідність дослідити результати кризи у страху- вальному секторі, проаналізувати ситуацію і знайти ефективне вирішення проблеми на національному та міжнародному ринках страхування.

Аналіз та напрямки дослідження. Світова економічна криза і падіння на ринку цінних паперів нанесли негативні наслідки на страхові ринки та ріст страхових премій. Вперше, починаючи з 1980 року, після багатьох років стабільного росту в 2008 році об'єми світових страхових премій зменшились на 2%. Глобальні премії по non-life страхуванню, які в 2007 році виросли на 1.5%, зменшились на 0.8%. Водночас, глобальні премії по страхуванню життя зменшувались ще більшим темпами - на 3.5%, після того як в 2007 році був зафіксований їх ріст на рівні 5.1%. Фінансова криза і стрімкий спад економіки дуже сильно вплинув на продаж продуктів unit-linked, особливо щодо одночасних премій, що в свою чергу потягло значне падіння премій у Великобританії, Італії, Франції та Ірландії, де такі продукти зазвичай розповсюджені. [1]

Незважаючи на спад премій по страхуванню життя в нових індустріальних економіках Азії, премії в Японії виросли на 9.6%. В 2008 році премії в Австралії виросли на 18%, що було обумовлено фіскальними пільгами і тим фактом, що фінансовий рік закінчується тут в травні. На ринках, що розвиваються, премії по страхуванню виросли на 15% в 2008 році, перевищивши показник 2007 року, коли ріст становив 13%. Ріст премій продовжився в Південній і Східній Азії (+19%). В Центральній і Східній Європі премії також виросли на 19%, однак в Польщі спостерігався винятковий ріст премій (+52%), який винятковим чином замаскував скорочення об'єму премій в країнах Центральної Європи через спад продажу продуктів unit-linked. Нарешті, ріст премій по страхуванню життя в Латинській Америці і Карибському регіоні сповільнився на 7% в 2008 році, в той час як в 2007 році був зафіксований їх ріст на рівні 12%. [1]

На українському ринку страховиків теж настали важкі часи, оскільки збір премій знизився, а виплати по страхових подіях збільшились. Страховий захист не є предметом першої необхідності, тому населення економило на страхуванні засоби. Постраждав сегмент корпоративного страхування, оскільки кризу ліквідності відчули підприємства металургійної та хімічної галузі. Банки практично припинили кредитування, банківський канал повністю зупинився, дилерський канал також. Відбулись фактичні банкрутства страхових компаній, які виникли по причині неготовності акціонерів докапіталізувати компанію і неготовності менеджменту правильно вибудовувати свій бізнес. Криза підтверджує те, що в Україні необхідно розвивати мультиканали системи продажу. Щоб зменшити вплив кризи на діяльність страхових компаній, потрібно проводити внутрішню реструктуризацію для скорочення адміністративних витрат. Потрібно активно розвивати сегменти, відмінні від автострахування, яке до кризи було найбільш популярним. Актуальними можуть стати вузькоспеціалізовані сфери діяльності, наприклад страхування будівельно- монтажних, сільськогосподарських ризиків, медичне страхування.

Висновок. Отже, зі всього вищесказаного можемо зробити висновок, що сфера страхування зазнала значних збитків за час кризи, а також відчула необхідність структурних змін. Однак, незважаючи на труднощі, 2009 рік став хорошим роком для всього страхового ринку, оскільки він запустив природний процес зміни стратегій. [2]

Примітки:

1. Мировой страховой рынок: итоги 2008 года. – [цит. 22.04.2010]. - доступно з інтернет-сторінки: <http://74.125.77.132/search?q=cache:boavy4fM8KYJ:forinsurer.com/public/09/11/09/3973>
2. Что ожидает страховой рынок в условиях финансового кризиса. - [цит. 22.04.2010]. - доступно з інтернет-сторінки: forINSURER.com

Heryak Yulia

Ivan Franko National University of L'viv

THE INFLUENCE OF WORLD ECONOMIC CRISIS ON INSURANCE MARKETS

The world economic crisis and falling of stock market caused adverse effects on insurance markets and growth of insurance premium. The year 2009 launched the natural process of change strategies.

Людмила Главач

Львівський національний університет імені Івана Франка

АУТСОРСИНГ ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Успіху в конкурентному ринковому середовищі досягають лише ті підприємницькі структури, які спроможні мінімізувати свої витрати, забезпечуючи при цьому високу якість товарів і послуг. Одним із сучасних інструментів управління, який дає підприємству можливості посилити свої конкурентні переваги на ринку шляхом підвищення ефективності бізнес-процесів, є аутсорсинг.

Аутсорсинг (від англ. outsourcing – зовнішнє джерело) – це передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства стороннім підрядникам чи постачальникам за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності їх виконання на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій та з можливістю переходу частини персоналу підприємства до постачальника (аутсорсера) [1, с. 87-88].

Метою аутсорсингу як інструмента управління є підвищення ринкової вартості підприємства завдяки поліпшенню результатів його діяльності, зниженню витрат і ризиків, підвищенню конкурентоспроможності продукції через залучення зовнішніх контрагентів, які спеціалізуються на виконанні певних, як правило, непрофільних для підприємства, виробничо-господарських функцій [2, с. 207-209]. Вузька спеціалізація зовнішніх для підприємства виробників чи постачальників забезпечує їм можливість набути значного досвіду у виконанні бізнес-процесів, запровадженні інноваційних технологій, найновіших методів організації у здійсненні робіт. Це, у свою чергу, сприяє суттєвому зменшенню витрат і відповідно зниженню розцінок чи тарифів на аутсорсингові послуги. Як результат, використання аутсорсингу стає ефективнішим, ніж виконання аналогічних робіт власними силами. Водночас економічно необґрунтоване використання аутсорсингу може завдати підприємству вагомих збитків.

Тема аутсорсингу найбільш повно розкрита в працях західних науковців, таких як Д. Берсін, Ж.-Л. Бравар, М. Донеллан, Е. Йордон, С. Клементс, Р. Морган та Дж. Хейвуд. Необхідно відзначити внесок у розвиток концепції аутсорсингу і російських економістів Б. Анікіна, Д. Михайлова, І. Рудої. Водночас, у працях українських вчених дана концепція розкрита лише частково, зокрема, глибокого дослідження потребують питання щодо перспектив та можливостей застосування аутсорсингу в Україні.

Варто зазначити, що основними мотивами, які спонукають підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності, зосередженні на основних її видах, уникненні додаткових інвестицій, зниженні певних ризиків тощо. У наш час одне й те саме підприємство не може одночасно бути лідером і у виробництві, і в логістиці, і в технологіях, і в маркетингу, і в інформаційних системах. Тому, передавши певні функції на аутсорсинг, керівники підприємства можуть суттєво знизити витрати, зокрема, завдяки [1, с. 90-91]:

- спрощенню процесу виробничо-господарської діяльності, зменшенню кількості функцій, які потребують одночасного виконання, зосередженню уваги на основних видах діяльності;
- заміні частини постійних витрат змінними;
- можливості отримувати послуги у той момент, коли у підприємства виникає така потреба. У такий спосіб підприємство може скоротити витрати на утримання персоналу і обладнання, що використовується несистематично;
- можливості залучення за контрактом висококваліфікованих фахівців для розв'язання певних проблем;
- скороченню витрат на збереження, захист і отримання інформації. За даними експертів, залучення зовнішніх постачальників до виконання таких операцій дає можливість підприємствам зменшити на 20-30% обсяги коштів, що витрачаються на експлуатацію інформаційних систем;
- скороченню витрат на науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи за неперіоритетними напрямками діяльності підприємства;
- зниженню витрат на контролювання якості переданих на аутсорсинг бізнес-процесів шляхом договірного визначення відповідальності аутсорсера за якість своїх послуг;
- зниженню витрат на експлуатацію обчислювальної техніки, використання інформаційних технологій, формування, збереження і захист баз даних шляхом залучення досвідчених фахівців високої кваліфікації;
- підвищенню ефективності виконання бізнес-процесів, що передані на аутсорсинг.

Таким чином, використовуючи переваги аутсорсингу, великі промислові підприємства можуть суттєво знизити свої витрати, а також матимуть можливість отримати доступ до кращих ресурсів та ринків збуту. Середній і малий бізнес, у свою чергу, можуть втримати конкурентні позиції за рахунок надання аутсорсингових послуг для великих підприємств як всередині країни, так і за її межами. Водночас, необхідно пам'ятати, що використання аутсорсингу може зумовити виникнення таких основних проблем [2, с. 209]:

- 1) неповне використання наявних ресурсів підприємства, зокрема постійного капіталу, втрата певних знань, досвіду працівників підприємства;
- 2) ризик отримання послуг незадовільної якості;
- 3) ризик підвищення вартості послуг аутсорсингових компаній;
- 4) ризик неякісного калькулювання витрат на виконання операцій та недооцінки постійних накладних витрат при прийнятті рішення щодо використання аутсорсингу;
- 5) ризик низької якості організації взаємодії підприємства із зовнішніми постачальниками.

Однак, за належної організації роботи використання аутсорсингу допоміжних операцій сприяє суттєвому скороченню витрат підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності на ринку. Крім того, відомі досить вдалі приклади передання й основної виробничої функції на офшоринг. Так, деякі вітчизняні виробники домашнього текстилю розміщують замовлення в Китаї, закуповуючи матеріали в Україні та залишаючи за собою розробку колекцій, управлінські функції й продаж продукції, мотивуючи це більш низькою вартістю робочої сили, ніж в Україні [3, с. 21].

Варто зазначити, що для забезпечення ефективності використання аутсорсингу на вітчизняних підприємствах процес прийняття відповідного управлінського рішення необхідно здійснювати за такими основними етапами [1, с. 93-95]:

- 1) аналіз процесів і функцій, виконуваних підприємством, їх поділ на стратегічні, основні, допоміжні та управлінські;
- 2) вибір критеріїв оцінювання доцільності передавання бізнес-процесів чи функцій на аутсорсинг (витрати, якість, ефективність тощо);
- 3) обчислення витрат підприємства на виконання процесів і функцій власними силами та в разі їх передавання на аутсорсинг;
- 4) проведення аналізу інформації та прийняття рішення про доцільність передавання процесу чи функції на аутсорсинг;
- 5) вибір аутсорсера, якому буде передано виконання процесу чи функції;
- 6) визначення бажаного рівня щільності зв'язків аутсорсера і підприємства;
- 7) укладання угоди з аутсорсером;
- 8) здійснення моніторингу і контролю роботи аутсорсера;
- 9) аналіз використання аутсорсингу та розробка відповідних коригуючих заходів.

На нашу думку, дотримуючись цих етапів під час прийняття управлінських рішень щодо використання аутсорсингу, українські підприємства отримають певні конкурентні переваги як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках. На даний момент реалізація українського потенціалу гальмується, в першу чергу, через відсутність відповідного законодавства.

Особливо потерпає сфера інформаційних технологій унаслідок браку законів, які б урегульовували процеси оподаткування й експорт технологій. Проте, в Україні існує доволі стабільний попит на окремі види аутсорсингу, здебільшого це стосується інтелектуальних послуг (консалтинг, маркетинг, юридична практика) і транспортних перевезень.

Ще один аспект, який потребує уваги, пов'язаний із відмиванням капіталу й функціонуванням тіньової економіки. Відмивання грошей в Україні нині відбувається, зокрема, з допомогою оплат неіснуючих послуг. Суть цих операцій полягає в тому, що фірма, яка бажає легалізувати кошти, нажиті нечесним шляхом, замовляє іншим фірмам деякі послуги. Це дуже зручно для тих, хто прагне приховати справжню вартість робіт. Адже якщо гроші перераховуються за товар, завжди можна перевірити наявність цього товару і бодай приблизно визначити його вартість. Що ж стосується послуг, то їх результати – річ практично невідчутна. Ці послуги вельми щедро оплачуються, а компетентним органам, котрі зацікавилися діяльністю фірми, подають звіти, цінність яких не може бути оцінена об'єктивно. А гроші тим часом опиняються за кордоном, як правило, в офшорних зонах [4, с. 149-152].

Ця проблема є особливо актуальною, зважаючи на стан вітчизняної економіки, та пов'язана, на нашу думку, із недосконалістю чинного законодавства. Саме тому цю прогалину необхідно “залатати”, оскільки аутсорсинг – це реалія глобалізації, поступ якої є очевидним і зупинити який неможливо. Використання офшорингових схем на вітчизняних підприємствах може значно підвищити ефективність їхньої роботи та відкрити принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, суттєво посилити рівень конкурентоспроможності в умовах глобального економічного середовища. Водночас, доцільно пильно слідкувати за розвитком цього інструмента управління підприємством, аналізувати світові тенденції, враховувати зарубіжний досвід та адаптувати аутсорсинг до умов функціонування вітчизняного бізнесу.

Примітки:

1. Загородній А. Г., Партин Г. О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства // Фінанси України. – 2009. – № 9. – с. 87-97.
2. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
3. Зозульов О., Микало О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації // Економіка України. – 2009. – № 8. – с. 16-24.
4. Гаврилюк О. В. Ідентифікація аутсорсингу // Фінанси України. – 2006. – № 10. – с. 139-153.

Lyudmyla Hlavach

Lviv Ivan Franko national university

OUTSOURCING AS A NEW INSTRUMENT FOR MANAGING THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The article considers the essence of outsourcing as a new instrument for managing the activities of enterprises, investigates its influence on the expenditures of enterprises and underlines the main stages of making decision about the use outsourcing at Ukrainian enterprises.

Наталія Гладинюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ТА ЇЇ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

З переходом до ринкової системи економічна сутність багатьох категорій значно змінилася, модифікувалось також і їх значення для діяльності підприємства. Це стосується і такої економічної категорії, як витрати. У зв'язку з даними змінами зросла їх роль у забезпеченні продуктивної роботи підприємства. Але важливими є не лише витрати, але й продукція, для виготовлення якої вони були здійснені. Для керівника важливо знати, скільки коштуватиме виробництво, який прибуток він отримає від реалізації, що він може зробити для максимізації прибутку і чи буде таке його рішення економічно ефективним. Саме тому необхідним є здійснення економічно обгрунтованої класифікації витрат.

Для управління діяльністю підприємства детально вивчають наступну класифікацію [рис. 1.1].



Рис.1.1 Класифікація витрат

Вичерпані витрати – збільшення зобов'язань чи зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу звітного періоду. Невичерпані (неспожиті) витрати – це збільшення зобов'язань чи зменшення активів для отримання доходу або іншої вигоди у майбутніх періодах.

На практиці не всі витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом або придбанням товарів. Тому для визначення собівартості продукції або товарів розрізняють витрати на продукцію і витрати періоду. Витрати на продукцію – це витрати, пов'язані з виробництвом або придбанням товарів для реалізації. Витрати періоду – це витрати, що не включають у собівартість запасів і розглядають як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. [1].

Окрім цього, за способом включення до собівартості витрати поділяють на прямі і непрямі. Прямі витрати – це витрати, які безпосередньо пов'язані з конкретним видом продукції і включаються до його виробничої собівартості за прямою ознакою, зокрема: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати. Непрямі витрати – це витрати підрозділу підприємства, який виробляє декілька видів продукції, але які не можуть бути прямо віднесені до собівартості конкретного виду продукції і включені до їх виробничої собівартості за прямою ознакою, зокрема: амортизація обладнання, спожита обладнанням енергія, опалення цеху тощо.

За відношенням до виробничого процесу витрати поділяють на основні і накладні. Основні витрати – це витрати, які безпосередньо пов'язані з виробничим процесом. У свою чергу основні витрати за умов виробництва цехом підприємства декількох видів продукції поділяють на прямі і непрямі. Накладні витрати – це витрати, пов'язані з організацією і управлінням виробництвом на рівні спеціалістів-технологів [2].

Для прийняття управлінських рішень необхідно розрізняти релевантні і не релевантні витрати. Релевантні витрати – це витрати, які можуть бути змінені внаслідок прийняття рішення, а не релевантні витрати – це витрати, що не залежать від прийняття рішення. Наприклад, якщо власник фірми розглядає питання: придбати торгове приміщення чи взяти його в оренду, то вартість торгового приміщення і сума оренди будуть релевантними витратами, а вартість торгового обладнання та зарплата продавців – нерелевантними, оскільки вони матимуть місце в обох випадках [1].

Також витрати поділяють на постійні і змінні. Постійними називаються витрати, величина яких залишається незмінною при збільшенні чи зменшенні кількості виробленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Змінні витрати – це витрати, абсолютний розмір яких прямо залежить від збільшення чи зменшення кількості виробленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг [2].

Маржинальні витрати – це витрати на виробництво додаткової одиниці продукції. Середні витрати (СВ) – це витрати на одиницю випуску продукції. Є три види середніх витрат: середні постійні, середні змінні та середні валові (загальні) витрати.

Розрізняють також дійсні і альтернативні витрати. Дійсні витрати – це витрати, що потребують сплати грошей чи витрачання інших активів. Альтернативні витрати – це винагорода, яка втрачається, коли вибір одного напрямку дії вимагає відмовитися від альтернативного рішення.

Для контролю діяльності окремих підрозділів та оцінок роботи їх керівників вирізняють контрольовані та неkontrolьовані витрати. Kontrolьовані витрати – це витрати, які менеджер може безпосередньо контролювати або справляти на них значний вплив. Відповідно, неkontrolьовані витрати – це витрати, які менеджер не може контролювати або не може на них впливати. Практичний розподіл витрат на kontrolьовані і неkontrolьовані залежить від сфери повноважень менеджера [1].

Запропонована багатокритеріальна класифікація витрат за принципом «різні витрати для різних цілей» дає змогу менеджерам ефективно керувати ними та досягати поставленої мети діяльності підприємства, приймати ефективні управлінські рішення. Вона дозволяє сформувати лише ту інформацію, яка необхідна для роз'язання конкретної проблеми, що існує на даний момент часу.

ПРИМІТКИ:

1. Голов С.Ф., Управлінський облік : Підручник для студ. ВУЗів за спец. "Облік і аудит" – К.: Лібра, 2003. – 703с.
2. Лишиненко О.В. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник. – Київ: Видавництво "Центр навчальної літератури," 2006. – 245с.

Gladyniuk Nataliia

National University of Lviv Franko

CLASSIFICATION OF CHARGES AND ITS ROLE IN A MANAGEMENT AN ENTERPRISE

Described roznomanitni classification of expenses. Classifications of value data for the management of the company.

Анна Гладківська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

В системі соціального захисту населення ключова роль належить пенсійному забезпеченні як державній так і недержавній формам, оскільки вони захищають життєво важливі інтереси 13,7 млн. українських громадян – пенсіонерів, інвалідів та членів родин, що втратили годувальника.

Система пенсійного забезпечення в Україні характеризується низкою складних проблем:

- старіння нації, тобто підвищення питомої ваги осіб старших вікових груп;
- низький рівень державної пенсії, яка поки що не досягає прожиткового мінімуму;
- значні переваги та пільги в пенсійному забезпеченні для окремих категорій працівників;
- значне навантаження на бюджет країни, що спричинене зростанням державних витрат на соціальне забезпечення громадян

На відміну від інших країн, де передбачено податкові пільги тільки для учасників недержавних пенсійних фондів і страхувальників, вітчизняні підприємства перебувають перед вибором: або довгострокове страхування життя, або недержавне пенсійне забезпечення. Як результат, питома вага пенсійних активів недержавних пенсійних фондів в середньому складає трохи більше 1% від активів Пенсійного фонду України. Такі обставини в найближчому майбутньому можуть призвести до кризи не лише в пенсійному забезпеченні, а й ускладнити демографічну ситуацію й погіршити макроекономічні показники розвитку країни в цілому.

Для вирішення даної проблеми зараз в Україні поетапно вводиться система недержавного пенсійного забезпечення громадян. Недержавні пенсійні фонди (НПФ) – це інститути, добровільного пенсійного страхування, які залучають на добровільних засадах внески фізичних і юридичних осіб з метою формування фонду пенсійних накопичень, з якого здійснюються додаткові пенсійні виплати учасникам фонду, що дозволяє підвищити рівень пенсійного забезпечення громадян [1].

Джерелами формування НПФ є кошти підприємств, установ, громадських організацій, домогосподарств. НПФ є суттєвим додатком до державних пенсійних фондів в багатьох країнах світу і займають важливе місце в системі соціального захисту населення.

НПФ можуть виплачувати своїм учасникам такі види пенсійних виплат: пенсія на певний строк, одноразова пенсійна виплата, довічна пенсія (довічний анuitет). Найбільший інтерес для пересічних громадян представляє, як правило, саме остання, оскільки вона є виплатою, яка здійснюється страховою організацією на підставі договору страхування довічної пенсії протягом життя фізичної особи періодично після досягнення ним пенсійного віку відповідно до законодавства про страхування [1].

Розміри пенсійних виплат визначаються з урахуванням сум пенсійних засобів, які накопичуються на індивідуальному пенсійному рахунку учасника фонду, тривалості виплати й формули розрахунку величини пенсії на певний строк відповідно до методики, затвердженої Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. Пенсійні виплати здійснюються в грошовій формі у національній валюті України.

Головною метою формування НПФ є надання можливості людям, які одержують вищу заробітну плату, забезпечити собі вищу пенсію в майбутньому.

Серед інших переваг виділяють:

1. Державне регулювання. Усі аспекти діяльності НПФ регламентуються Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», існує тверда система контролю над усіма напрямками діяльності недержавних пенсійних фондів з боку Державної комісії з урегулювання ринків фінансових послуг і державної комісії з цінних паперів і фондового ринку.

2. Інформаційна прозорість. Адміністратор фонду раз у рік безкоштовно подає кожному учасникові пенсійного фонду виписку з його індивідуального пенсійного рахунку про стан належних учасникові пенсійних активів.

3. Система захисту пенсійних накопичень. Роздільний облік і зберігання активів пенсійного фонду між адміністратором, компанією з коригування активами й банком [2].

Істотною їх перевагою також є податкові пільги, зокрема, сума пенсійних внесків виключається з оподаткованого доходу фізичної особи, а інвестиційний дохід від управління пенсійними активами не обкладається таким збором.

Саме через ці чинники має місце тенденція до збільшення кількості надавачів послуг у цій сфері. Так, станом на 31.12.2009 р. до державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 102 недержавних пенсійних фондів, з них 80 – відкритих, 14 – корпоративних та 8 – професійних. Можна стверджувати, що спостерігається певна динаміка розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, оскільки в 2007 р. налічувалось 82 НПФ, тоді як перші з них почали створюватись лише з 1992 р.

Іншою особливістю створення НПФ є їх нерівномірне розміщення за територіальним принципом. Так, у Києві зосереджено 69% усіх фондів, в той час у таких областях, як Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька та Чернігівська до цього часу не створено жодного фонду [3].

Як і в попередні роки, у 2009 р. серед учасників НПФ переважають особи віком від 40 до 55 років – 44,2% (2005 р. – 44,2%, 2006 р. – 43%, 2007 р. – 41,9%). Разом з тим необхідно відзначити зростання частки вікової групи старше 55 років – 9,5% (9,3% у 2007 році) та зменшення частки учасників НПФ віком до 25 років – 10,9% (8% у 2005 році, 14% у 2006 р., 15,1% у 2007 році) [3].

У цілому структура учасників за віковою ознакою в основному відображає структуру за віком працівників на підприємствах, які виступають засновниками та вкладниками пенсійних фондів. Саме це пояснює ситуацію, коли вік половини учасників пенсійних систем перевищує 40 років, що не дає можливості їм до виходу на пенсію забезпечити суттєві пенсійні накопичення [4].

Беручи до уваги досвід зарубіжних країн, для формування повноцінного недержавного пенсійного страхування необхідно сформувати інфраструктуру, яка б забезпечила економічну стійкість і надійність роботи фахівців; створити економічні стимули для роботодавців і працівників щодо формування додаткових пенсійних накопичень.

Примітки:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]. - Закон України № 1057-IV від 09 липня 2003 року – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
2. Гриб К.Ю. Стан розвитку пенсійного страхування в Україні, /Гриб К.Ю// Вісник соціально-економічних досліджень, - № 34. - 2008. - С.210-216
3. Динаміка розвитку недержавних пенсійних фондів та інфраструктури, що їх обслуговує [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.khmelnytsky.com/news/2008-11-07-02.htm
4. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov/1058.html

Anna Gladkivska

Ivan Franko Lviv National University

PROSPECTS FOR PRIVATE PENSION SECURITY IN UKRAINE

This article reveals the process of the development of private pension security in Ukraine, forming source, tendencies and prospects in the context of reforming the native pension system.

Володимир Гладько

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

1. Світова економічна криза, яка прийшла в Україну в кінці 2008 року, чітко виявила структурні недоліки економіки та її неконкурентоспроможність, які приховувались протягом сприятливих 2000-2008 років. Падіння ВВП України у 2009 році на 15,1% та девальвація її валюти на 60% стали одними з найгірших макроекономічних показників в світі у порівнянні з

іншими розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Ілюзія позитивного стану економіки у передкризовий період створювалась через активізацію торгівлі, надходжень до бюджету від імпорту, однак українська економіка ставала все більш залежною від транснаціонального фінансового капіталу та залучення на зовнішніх ринках фінансових ресурсів корпоративного сектору економіки. Підприємства цілого ряду галузей, користуючись позитивною ціновою кон'юктурою, отримували надвисокі прибутки, не переймаючись інноваційною стратегією розвитку. Саме тому більшість з них з приходом кризи опинились поза ринком через свою не конкурентоспроможність.

2. В умовах кризи стратегічне планування відіграє першорядну роль, оскільки стратегія організації є найважливішим чинником її стійкості й розвитку. Ефективність стратегії визначається відповідними внутрішніми параметрами організації, його положенням на ринку, зв'язками зі зовнішнім середовищем. Розробка стратегії підприємства – процедура комплексна, що охоплює не тільки всі напрямки роботи компанії (маркетинг, фінанси, персонал, організаційну структуру, виробництво й управління), але й зовнішнє оточення компанії (ринок, конкурентів, клієнтів і постачальників). У мінливих умовах зовнішнього середовища, коли час на ухвалення рішення різко скорочується, наявність гнучкої стратегії набуває життєво важливого значення.

3. Для організації, які стикаються з негативними наслідками економічної кризи, найчастіше неминучим є використання стратегії скорочення. Ефективними в даному випадку можуть бути стратегія скорочення частини компанії та стратегія скорочення витрат. Для виходу з кризи підприємствам необхідні фінансові ресурси, але в умовах кризи залучення зовнішніх ресурсів стає неможливим. Саме тому підприємству потрібно оптимізувати свою діяльність таким чином, щоб позбавитись зайвого, не чіпаючи потрібного. Згідно з дослідженнями по проведенню організаційних аудитів відомо, що навіть до кризи оптимізація організаційно-функціональної структури компанії і взаємодії між підрозділами приводила до виявлення до 10-20 % "баласту" компанії, співробітників без яких компанія може успішно розвиватися.

4. У випадку, якщо підприємство має стійку внутрішню структуру й об'ємні запаси, але зовнішнє середовище занадто нестабільне, найбільш ефективними будуть дії з пом'якшення зовнішніх загроз на ринку шляхом диверсифікації (освоєння нових товарів і ринків) й інтеграції бізнесу. У випадку, якщо підприємство має більше слабких сторін, ніж сильних, доцільним є або концентрація на дуже вузькому сегменті ринку, або вихід із ринку.

5. Сьогодні на зміну промислово-орієнтованому, а згодом маркетинговому підходам до концепції діяльності організації приходить клієнто-орієнтований підхід. Пріоритетами у поведінці суб'єктів господарювання стають не орієнтація на виробництво чи збут, не максимізація прибутку будь-якими способами, а спрямованість на задоволеність потреб споживача як у ціновому, так і у неціновому аспектах, намагання сформувати та утримати лояльність клієнта завдяки пропозиції товарів та послуг, що максимально відображають його цінності. Кризові явища у світовій та вітчизняній економіці ускладнюють реалізацію концепції клієнтоцентричності, проте з іншого боку посилюють конкуренцію за споживача. Не викликає сумніву, що ті суб'єкти господарювання, які в першу чергу звернуть свою увагу на тенденції розвитку споживчого ринку та розуміння потреб споживача, досягнуть довгострокових конкурентних переваг.

6. Маркетингова стратегія організації під час кризи повинна передбачати, що значимість цінностей бренда для потенційних покупців знижується пропорційно скороченню їх доходів. Більших обсягів продажу досягнуть ті організації, які переконують споживачів в економічності свого товару. Необхідно переглянути політику ціноутворення і знизити ціни (але не за рахунок зниження якості), завоювавши таким чином тих споживачів, які бажали придбати потрібний їм товар, але вичікували зниження цін.

7. Оптимізацію персоналу, що неодмінно чекає організацію в умовах кризи, необхідно робити виважено, адже некоректна кадрова політика погіршить ситуацію на підприємстві, демотивує працівників, що залишилися і призведе до зниження їх продуктивності праці. Необхідно позитивно налаштувати персонал, пояснюючи, що криза є гарним шансом для підприємства зробити переоцінку діяльності, виявити та виправити помилки, і покращити своє положення на ринку.

8. Отже, криза має дві сторони: першу – небезпечну й руйнівну, а другу – спрямовану на поліпшення й зміни, коли стають явними допущені помилки й постає неминуча необхідність їх виправлення. Від прийнятих у цей момент рішень і виконуваних дій залежить, чи виживе підприємство й з якими результатами воно вийде з економічного хаосу. Спроби перечекати кризу, відклавши плани з розвитку підприємства й виправдовуючи бездіяльність несприятливими умовами – це прямий шлях до банкрутства. Рішення про закриття або замороження бізнесу в більшості випадків приведе до захоплення частки ринку конкурентами, що мають стратегічне бачення. Економічна криза – найкращий час для розвитку підприємництва, захоплення або розширення частки ринку, звільненого його більше слабкими учасниками.

Volodymyr Gladys

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIES OF ORGANIZATIONS IN CONDITIONS OF WORLD ECONOMIC CRISIS

The world economic crisis that came to Ukraine in late 2008, clearly revealed the structural weaknesses of its economy and lack of competitiveness, which were hidden during favorable years 2000-2008. During the crisis, strategic planning plays a primary role since the strategy of organization is crucial to its stability and development. Organizations that suffer because of negative effects of economic crisis most often have to use reduction strategies. There is no doubt that those organizations that primarily turn their attention to the consumer market trends and understanding customer needs, will achieve long-term competitive advantages. Attempts to ride out the crisis, postponing plans to develop organization and justifying inaction because of negative conditions are direct path to bankruptcy. The decision to close or freeze business in most cases lead to capture market share of competitors that have strategic vision. Economic crisis is time for business development, capture or expand market share, releasing from market of its weaker members.

Ірина Гніп

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Сучасна світова економічна криза, яка боліче вразила й Україну, штовхає суспільство на пошук нових джерел зростання.

Саме тому основною рушійною силою економічного та соціального розвитку у світі і, зокрема, - України нині стає саме інтелектуальний потенціал нації. Цю тезу підтверджують і загальносвітові тенденції: по-перше, найважливішою частиною

національного суспільного багатства стає інтелектуальний продукт; по-друге, господарська діяльність все більш перетворюється на процес безперервних інтелектуальних нововведень; по-третє, конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, виживання цілих галузей і держав безпосередньо залежать від здатності сприймати і виробляти інтелектуальний продукт; по-четверте, особливе значення у подоланні кризи і відтворенні економіки набуває феномен інтелектуальної власності, тобто власності на інтелект, інтелектуальну діяльність та інтелектуальний продукт.

Слід підкреслити, що протягом останнього десятиріччя в Україні інтенсивно розбудовувалась державна система правової охорони інтелектуальної власності, яка нині знаходиться в завершальній фазі формування. Вона регулюється 37 законами і понад 100 підзаконними актами, які поширюють свою дію на принаймні 16 самостійних об'єктів авторського права у галузях науки, літератури і мистецтва, три види об'єктів суміжних прав, дев'ять видів промислової власності та на сферу захисту від недобросовісної конкуренції. Саме цей факт дозволив Всесвітній організації інтелектуальної власності під час парламентських слухань в Верховній Раді України «Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування» у березні 2007 року засвідчити, що Україна першою з країн СНД досягла європейського рівня правової системи охорони інтелектуальної власності.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) — це спеціалізована установа Організації Об'єднаних Націй. Її діяльність присвячена розвитку збалансованої і доступної міжнародної системи інтелектуальної власності (ІВ), яка забезпечує винагороду за творчу діяльність, стимулює інновації і робить внесок в економічний розвиток, враховуючи при цьому інтереси суспільства[1].

З кожним роком захист прав інтелектуальної власності стає дедалі актуальнішим. Світова практика все більше зіштовхується з необхідністю додаткових механізмів захисту об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), актуальними стають питання страхування об'єктів права інтелектуальної власності.

Даний вид страхування почав розвиватись у США та країнах Західної Європи у останні десятиріччя ХХ ст. одночасно з активізацією інноваційного процесу та комерціалізації відносин, пов'язаних зі створенням, використанням та обігом інтелектуальної власності. В даний час можна вести мову про початок активного впровадження цього комплексного страхування у практику світових страхових компаній. В Україні ж наразі подібні послуги не надаються.

Страхування ІВ – це комплексний вид страхування. Він включає страхування фінансових ризиків та страхування відповідальності. Виходячи з аналізу світової практики, можна виокремити такі основні види полісів:

- покриття усунення порушених прав: компенсація затрат, пов'язаних із судовим переслідуванням особи, яка порушила виключні права на ОІВ, що належать страховику;
- покриття витрат на захист патентних прав: захищає страхувальника у випадку пред'явлення йому заяви про порушення виключних прав на ОІВ, що належать третім особам;
- покриття втрат у випадку неотримання чи неповного отримання ліцензійних платежів: страховим випадком у відповідності до правил страхування буде не виплата у строк авторської винагороди чи платежів, здійснюваних відповідно до ліцензійних договорів.

Окрім того, відомі й інші види полісів, які розраховані на покриття упущеної вигоди страховику, пов'язаної із неправомірним використанням ОІВ. Але про такий вид полісів в Україні можливо буде говорити тоді, коли випадки піратства та появи контрафактної продукції не будуть носити масовий характер. На сьогодні доцільною буде поява полісів, що забезпечують покриття судових витрат та компенсацію спричиненої шкоди, яка визнана судом.

Потенційними клієнтами страхової компанії є підприємства і організації, діяльність яких пов'язана із безпосереднім створенням та використанням ОІВ, а також суб'єкти, що займаються впровадженням інновацій у повсякденне життя та отримують основний дохід від використання результатів винахідницького процесу. Такий вид страхування буде цікавий і кредитнофінансовим установам, інвестиційним та венчурним фондам, які займаються фінансуванням інноваційного процесу.

Держава в цілому зацікавлена у появі такого виду страхування, оскільки це є створення недержавної системи захисту ІВ шляхом формування страхового механізму компенсації фінансових втрат правовласників та проведення превентивних заходів; зростання інвестиційної привабливості країни для іноземних інвесторів, які побоюються за права на ОІВ; зниження тиску міжнародних організацій з приводу захисту прав ІВ та інше[2].

Отже, впровадження такого виду страхування на вітчизняний ринок є необхідним і для цього вже формуються передумови. Але поки що відсутня необхідна інфраструктура, дефіцит кадрів із відповідною спеціалізацією, чітка розробка механізмів такого страхування та існують значні недоліки у законодавстві. Для розвитку цієї системи необхідні зусилля усіх зацікавлених сторін: страхувальників, професійних представників страхового ринку та ринку ІВ, а також держави.

Примітки:

1. Жарінова А.Г. Інтелектуальна власність: www.ukrpatent.org/atachs/zharinova_stat1.doc
2. Станковська З. Страхування інтелектуальної власності - основа підйому економіки України в умовах світової економічної кризи: <http://www.yur-gazeta.com/article/1592/>

Дарія Гнідець (Радзівон)

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ ВАЛЮТИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У зв'язку із частотою зміною валютного курсу, що відбувається майже щоденно, виникають курсові різниці. Для їх правильного відображення використовують деякі П(С)БО та відповідні закони, але відсутність методичних вказівок та рекомендацій щодо їх застосування ускладнює бухгалтерський та податковий облік курсових різниць. Саме тому виникає потреба у розгляді відображення курсових різниць у податковому та бухгалтерському обліку.

Валютний курс – це курс грошової одиниці України по відношенню до грошової одиниці іншої країни. Проблема реальності оцінки валютних операцій пов'язана з коливанням валютного курсу. Офіційний курс національної грошової одиниці (гривні) до інших валют встановлюється Національним банком України на підставі результатів торгів валютними цінностями на Міжбанквському валютному ринку.

Офіційний курс національної грошової одиниці (гривні) використовується при здійсненні всіх безготівкових операцій, купівлі та продажу іноземної валюти, для відображення в бухгалтерському обліку всіх операцій, що здійснюються в іноземній валюті, при плануванні та аналізі зовнішньоекономічної діяльності, ціноутворенні, складанні оперативної,

бухгалтерської та статистичної звітності. Офіційний курс використовують всі резиденти і нерезиденти, які проводять діяльність на території України незалежно від форм власності і господарювання та видів здійснюваних операцій.

Всі операції в іноземній валюті слід відображати у валюті звітності, тобто перераховувати суму в іноземній валюті у гривні із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції. Якщо на дату балансу або на дату здійснення розрахунків валютний курс змінився, виникають курсові різниці.

Курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах [1].

При веденні обліку курсових різниць необхідно визначити:

- 1) природу їх виникнення;
- 2) об'єкти обліку;
- 3) звітний період, в якому були здійсненні операції, пов'язані з рухом валютних коштів;
- 4) розмір балансової вартості іноземної валюти (для податкового обліку).

В залежності від виду діяльності, в ході якої виникають курсові різниці, вони поділяються на операційні та неопераційні. В залежності від типу змін, що відбулися на валютному ринку, вони відображаються у складі доходів або витрат звітного періоду.

Необхідно відзначити, що різкий стрибок обмінного курсу мав низку негативних наслідків для більшості суб'єктів української економіки, а саме: значно скоротилися прибутки традиційних експортних галузей (металургії та хімічної промисловості), погіршилася конкурентоспроможність машинобудування, харчової і легкої промисловості, втратило частину своїх заощаджень населення, яке, за експертними оцінками, володіє 18-20 млрд. доларів США [2].

Оскільки основні напрями подолання світової фінансової кризи не можуть фінансуватися тільки за рахунок внутрішніх джерел, то виникає необхідність залучення позикових коштів, що сьогодні є найгострішою проблемою. Також це є великою проблемою для підприємств, які взяли кредити в іноземній валюті до початку кризи, оскільки в результаті курсових різниць вартість боргу перед банком зросла.

Негативний вплив фінансової кризи і зміни курсових різниць можна розглянути на прикладі торговельного підприємства ТОВ «Ромас». До початку розгортання кризи підприємство взяло кредити в іноземній валюті (дол. США). Після настання кризи курс долара відносно гривні зріс і відповідно борг підприємства перед банком збільшився майже вдвічі. Внаслідок зниження вартості національної валюти ціна продукції, яку імпортує підприємство, зросла. А це призвело до збільшення витрат підприємства. Ще фінансова криза позначилась на доходах населення, що викликало зниження попиту на продукцію підприємства. Тому обігових коштів вистарчає лише на погашення кредитів і недостатньо на закупівлю продукції. Зростання курсу національної валюти призводить до зменшення прибутків підприємств. Це пов'язано з тим, що, наприклад, купуючи сировину для виготовлення товару, підприємство сплачує в національній валюті одну ціну за певного валютного курсу, але коли вироблений товар буде проданий на зовнішньому ринку за іноземну валюту, то ця валюта обмінюється на національну вже за меншим курсом. Відповідно, підприємство втрачає на цій курсовій різниці свій імовірний дохід. Звідси незацікавленість у поверненні валютних надходжень до країни, зменшення обсягів виробництва експортних товарів тощо.

На нашу думку, занижений валютний курс не сприяє економічному зростанню. Сприятливий для економічного зростання рівень реального валютного курсу оцінюється за відхиленням його фактичних значень від значень, що відповідають рівневі економічного розвитку країни, а його зростання є економічно обгрунтованим і не матиме негативних наслідків лише у тому випадку, коли воно відповідає з одного боку, зміні співвідношення темпів інфляції у країнах, а з іншого - динаміці показників стану реальної економіки, зокрема, темпам зростання продуктивності праці.

Примітки:

1. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Підруч. / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2001.
2. Циган Р.М., Івченко В.В., Марченко Г.В. Відображення курсових різниць в бухгалтерському і податковому обліку.- Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

Gnidec Dariya

Ivan Franko National University of Lviv

THE INFLUENCE OF CURRENCY COURSE DIFFERENCES ON THE ACTIVITIES OF UKRAINIAN ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS

The influence of the course differences of currency causes negatively on the activity of Ukrainian organizations because all these changes should be displayed in financial conclusions but methodological recommendations are not worked out. The problem of real evaluation of currency operations is related to the changes of currency course, so the organizations which have taken money credits in foreign currency before the crisis lose much money as a result of course differences.

Оксана Гойняк

ЛНУ ім. І.Франка

СТРАХОВИЙ МАРКЕТИНГ: СУТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Останніми роками вітчизняний страховий ринок за темпами розвитку випереджає інші сектори економіки. Він є найрозвиненішим сектором ринку небанківських фінансових послуг. На даний час створено основні передумови для його подальшого розвитку, проте існує чимало проблем, що потребують скорішого вирішення. Загострення конкуренції на страховому ринку спричиняє розширення застосування маркетингу підприємствами, які прагнуть до збільшення своєї частки ринку і рівня підвищення конкурентоспроможності.

На сьогодні достатньо велика кількість дослідників вносить свій вклад у дослідження впливу маркетингу на діяльність страхових компаній. Дослідженнями у цьому сегменті ринку займаються такі вчені як Н. Соловей, О. Данніков, В. Пліса, С.Осадець, В. Фурман.

Одним з визначних етапів формування українського страхового ринку стало прийняття у 1996 році Закону України "Про страхування". Були запроваджені вимоги до реєстрації страховиків, змінено правила участі іноземних інвесторів, частка яких у статутному капіталі встановлювалась на рівні 49 %. Протягом наступних кількох місяців кількість страхових компаній зменшилась вчетверо і становила 240 компаній.

Цей період можна назвати етапом пробудження інтересу до маркетингу і створення перших фахових маркетингових служб у страхових компаніях. Україна знаходиться на початковому етапі розвитку страхового маркетингу, однак вже зараз з'явилися певні розробки і практичні результати.

Страховий маркетинг розглядається з одного боку, як інструмент конкурентної боротьби, а з іншого, як засіб адаптації виробництва до потреб споживачів. У зв'язку з такою подвійністю страховий маркетинг можна інтерпретувати, як засіб конкурентної боротьби через більш повне визначення і задоволення потреб страхувальників. Практичний маркетинг страховика повинен спиратися на такі основні принципи: глибоке вивчення кон'юнктури і конкуренції на страховому ринку, вимог споживачів, швидке реагування на зміну потреб споживачів, здійснення інновацій. Підприємство повинне бути націлене на досягнення кінцевого результату, на одержання максимального прибутку від реалізації послуг. Діяльність повинна спрямовуватися на одержання стабільних довгострокових результатів.

У сучасних умовах господарювання підприємства різних сфер діяльності все частіше звертаються до філософії бізнесу на засадах маркетингу. Маркетингова стратегія страховика втілюється у таких взаємопов'язаних інструментах: політика у сфері розробки страхової продукції, цінова політика, позиціонування страхових послуг компанії, кваліфікація агентів, стимулювання продажів, підтримка контактів зі споживачами, реклама, піар.

Цінова політика страховика повинна поєднувати в собі інтереси залучення клієнтів і прибутковості страхової діяльності. Тому для досягнення найкращих результатів страхова компанія повинна правильно прогнозувати результати впливу зміни цін продукції на загальні підсумки діяльності, тобто на збут. Таким чином, українським страховим компаніям треба приділяти більше уваги контролю за цінами страхових продуктів.

Слід зазначити, що страховий маркетинг відрізняється від товарного маркетингу. Специфіка першого зумовлена специфічним характером страхової діяльності і сутністю її продукту – страхової послуги. Залучення і утримання клієнтів – високо затратний процес і в плані часу, і щодо фінансів та зусиль персоналу. Ще однією особливістю є те, що прибуток страхової компанії забезпечує масовість. Виплати не повинні перевищувати акумульованих платежів. В протилежному випадку компанія розориться. Право на помилку у роботі з клієнтами чи у виведенні нового страхового продукту є набагато меншим, ніж в інших галузях. Тому завданням страхового маркетингу є залучити до співпраці таку клієнтуру, яка забезпечить компанії достатній, стабільний прибуток у довгостроковій перспективі.

Нагальною потребою для українських страхових компаній є створення власних систем збору маркетингової інформації, інтегрованих у виробничий процес. Крім зовнішніх джерел, одержаних на підставі опитувань і інших досліджень ринку, українські страховики повинні більш повно використовувати внутрішні джерела інформації. Серед таких внутрішніх даних можна виділити: статистику збору страхових премій і виплачених відшкодувань, доповіді персоналу, який працює у сфері збуту на страховому ринку, дані про ефективність вкладень у рекламу, суспільні зв'язки, ефективність системи збуту страхової продукції.

Аналіз економічних досліджень у маркетингу свідчить про те, що розроблення маркетингових програм і впровадження їх у діяльність страхових компаній є досить дорогим, а більшість страхових компаній України не має інвестиційних можливостей для розвитку маркетингових проектів. Переважна більшість компаній націлені на отримання швидкого прибутку без значних затрат. Однак ризик у цьому випадку є вищим, ніж у компаніях, які застосовують маркетингові заходи, для забезпечення стабільності у перспективі. При проведенні страхового маркетингу на перспективу додаткові витрати на маркетингові дослідження окупуються в майбутньому періоді. Критерієм економічної ефективності маркетингових програм є додатковий прибуток, який страховик може отримати шляхом інформування потенційних споживачів про наявні страхові продукти та їх корисні якості, переконання потенційного споживача у необхідності страхового захисту.

Страховий маркетинг є відносно молодого дисципліною, що з'явилась в економічно розвинених країнах на початку 70-х минулого сторіччя. Важливо усвідомити, що нині маркетинг є головною концепцією управління в ринкових умовах. Важливим є не лише вивчення концепції маркетингу, а й уміння її використовувати.

Маркетинг страхової справи має можливість не тільки підвищити прибутковість страхової компанії, а й ефективно впливати на її розвиток і на побудову бізнесу в цілому. Якщо Україна справді піде шляхом ефективних ринкових перетворень, то в такому разі зможуть вижити, а згодом, можливо, і вийти в лідери тільки ті компанії, менеджмент яких спиратиметься на використання принципів маркетингу.

Примітки:

1. Данніков О.В. Розвиток маркетингу страхових послуг. – Київ, 2004, - автореферат.
2. Плиса В.Й. Страхування: навчальн. посібн. – К.: Каравела, 2010. – 430 с.
3. Соловей Н.В. Проблеми розвитку страхового маркетингу та його практична необхідність у відповідності до особливостей ведення страхового бізнесу в Україні // "Формування ринкових відносин в Україні". – 2010. – №2(105). – с.92-95.

Hoynyak Oksana

Ivan Franko National University of L'viv

INSURANCE MARKETING: NATURE AND NECESSITY OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The thesis is devoted to the problems of introduction of marketing concept to the development of the insurance market. This article describes basic principles and characteristics of marketing. Also we review the main features of the implementation of marketing in Ukraine. It's important to know that now marketing is the main concept of menegment in market conditions.

Марта Головка

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТУ В УКРАЇНІ

Одним із найпривабливіших сучасних засобів комунікації як у світі, так і в Україні, є Інтернет. Він являє собою новітній засіб зв'язку, який дозволяє об'єднати розрізнені комунікаційні системи у глобальну мережу і дає змогу обмінюватися інформацією у межах всієї планети незалежно від місця, часу і відстані. Саме Інтернет є однією з ознак переходу суспільства від індустріальної стадії розвитку до інформаційної.

Історія Інтернету у світі розпочалась із 1969 року, а в Україні перші користувачі мережі з'явилися лише наприкінці 80-х років ХХ століття.

Із кожним роком популярність Інтернету зростає, про що свідчить збільшення чисельності його користувачів. Якщо у 1995 р. у світі було лише 16 млн. Інтернет-користувачів, то у 2009 р. їх кількість була майже у 100 разів більша, і становила 1530 млн. [2]. До 1996 року чисельність Інтернет-аудиторії у світі зростала помірними темпами, проте з 1997 року різко пішла вгору, що, безумовно, пов'язано зі збільшенням популярності персональних комп'ютерів, здешевленням доступу до мережі, Інтернет-комерціалізацією, зростанням кількості веб-сайтів, різноманітних соціальних мереж тощо. Так, наприклад, за даними авторитетної дослідницької агенції NetCraft, кількість веб-сайтів у світі у 1993 р. становила 26 тис., а за період до 2009 р. вона зросла більш як у 9000 раз і становила 238 млн. Проте вже станом на квітень 2010 року кількість сайтів зменшилася до 205,4 млн. [10].

Згідно з даними Internet World Stat на початок 2010 року 42,4% усіх світових користувачів було зареєстровано в Азії, 23,6% у Європі, 14,4% у Північній Америці, 10,4% у Латинській Америці, 4,8% у Африці, 3,2% у країнах Середнього Сходу і 1,2% у Австралії. У країнах Європи найвищий відсоток відношення Інтернет-користувачів до загальної чисельності населення мають Ісландія (93,2%), Норвегія (90,9%), Швеція (89,2%) та Нідерланди (85,9%). У середньому кожний 8 з 10 громадян розвинутих європейських країн зараз має доступ до мережі Інтернет [7].

В Україні, за даними Держкомстату, на кінець 2008 року кількість Інтернет-аудиторії становила 1,6 млн. абонентів (із них 1,2 млн. абонентів – домашні користувачі), Держкомзв'язку України – 9,6 млн. користувачів [8], Bigmir.net – 10,4 млн. осіб, а за даними авторитетної у країнах Східної Європи дослідницької компанії Gemius S.A. у грудні 2008 року в Україні нараховувалось 7,1 млн. користувачів мережі Інтернет віком від 16 років. Різниця у кількості українських користувачів обумовлена різними методиками їх обчислення та відсутністю єдиних обчислюваних стандартів. Слід зазначити, що офіційними даними є результати досліджень компанії Gemius, яку на нещодавньому тендері УАРІ (Української асоціації інтернет-реклами) визнано єдиним офіційним дослідником українського Інтернету [4].

Регіональний розподіл найактивніших відвідувачів глобальної мережі за даними дослідження gemiusAudience за 2008 р. свідчить про те, що найбільшу кількість українських відвідувачів, а саме 43% надавали Київ та Київська область, далі йшли Дніпропетровська область із 10%, Одеська область із 9%, частки користувачів із Харківської, Донецької та Львівської області склали по 5%, решта регіонів України – 23% [4]. За даними компанії Bigmir-Internet, географічний розподіл користувачів по регіонах України станом на березень 2010 року виглядав наступним чином: Київ і Київська область – 58%, Донецька – 6,2%, Харківська – 5,7%, Одеська область – 4,9%, Дніпропетровська – 4,5%, Львівська – 3,9% [9]. Отже, знизилася частка решти областей, які сумарно склали 16,8% он-лайн-аудиторії України [4].

Якщо розглядати Інтернет-аудиторію України за віковим складом, то 85% – це люди до 45 років. Молоді користувачі віком від 15 до 24 років складають 37%, тобто більш ніж третину від усієї аудиторії. Проте щороку спостерігається суттєве зниження віку користувачів, які починають освоювати Інтернет [12]. За даними Advertising Expenditure Forecasts від Zenithoptimedia, у 2009 році кожен п'ятий житель України у віці 18 років і старше був користувачем Інтернету [8].

Згідно досліджень міжнародної дослідницької компанії Miniwatts Marketing Group – InternetWorldStats рівень проникнення до Інтернет-мережі в Україні у 2008 році становив 14,6% – 6,7 млн. користувачів. За даними дослідження компанії Inmind і міжнародної мережі Factum-group, цей показник станом на квітень 2010 року складав 22,7% – 10,4 млн. користувачів (люди, які заходили в Інтернет хоча б раз на місяць), що це становило 2,4% європейського показника [7].

Серед країн СНД за рівнем доступу населення в Інтернет Україна займає третє місце після Росії та Білорусії, за кількістю інтернет-користувачів – друге (після Росії). Проте швидкість зростання Інтернет-аудиторії є найвищою у Європі, і за період 2000 – 2008 рр. становила 3233,3%. При цьому загальний рівень проникнення Інтернет в Україні у порівнянні з більшістю європейських країн ще дуже низький, але це свідчить про те, що найближчими роками кількість інтернет-користувачів продовжить зростати та становитиме не менше половини населення країни, тобто 20 млн. [7].

Загальна кількість хостів у національному домені .ua у січні 2009 року становила 389,4 тис., тоді як у 1997 році кількість українських доменів зони .ua складала лише 10 тис., а у 2002 році їх було зареєстровано більше 60 тис. [13]. Тобто за період 1997 – 2009 рр. відбулося зростання у 39 разів, а станом на квітень 2010 року їх кількість становила 512,8 тис. [5].

Середній час одного користувача, який він проводив в Інтернет протягом місяця у період з 2008 – 2009 рр. зріс з 2 год 53 хв (листопад 2008 р.) до 6 год 28 хв (листопад 2009 р.), тобто у середньому час, що проводився в Інтернеті українським користувачем, протягом року зріс більш ніж у 2 рази. У складі он-лайн аудиторії України спостерігаються деякі зміни: активнішими стали ті групи користувачів, які були менш активні [4].

37% відвідувачів українського Інтернету становлять користувачі пошукових систем. Найпопулярнішою пошуковою системою як у світі, так і в Україні є Google, на яку припадає 66% он-лайн аудиторії. Далі йдуть Yandex – 23%, Mail – 4%, Rambler – 2% та інші пошукові системи (bigmir.net, altavista.com, aportal.ru, live.com) – 6%. Ще одним потужним постачальником трафіку на сайт є портал. В Україні основні портали та їх частки в трафіку виглядають наступним чином: BigMir.net – 61%, Top100.Rambler.ru – 21%, Каталог Яндекс – 8%, I.ua – 5%, UAportal.com – 4% та інші [14].

Поширенню Інтернету в Україні сприяє і велика кількість Інтернет-провайдерів (Freshtel, Peoplenet, Укртелеком, Воля Бродбанд, Мтс, CDMA Ukraine, Beeline), на вибір яких впливає чимало факторів – час існування компанії-провайдера, рівень покриття, швидкість доступу до мережі, термін, на який укладається угода, якість і ціна надання послуг, технічна підтримка.

Згідно даних Держкомстату у I кварталі 2010 р. доходи українських операторів від надання послуг доступу до Інтернету порівняно з аналогічним періодом 2009 р. збільшились на 26,8% і склали 838,3 млн. грн. Частка доходів від Інтернету в загальних доходах зв'язку в I кварталі 2010 р. становила 7,4% [1].

За підсумками 2009 року обсяг ринку високошвидкісного доступу до Інтернет в Україні склав 2,6 млрд. грн. За даними iks-consulting, цей сегмент телекомунікаційного ринку показує стійке зростання – 55%. За 2008 рік кількість користувачів високошвидкісним Інтернетом в Україні збільшилась на 54% і перевищила 2 млн. осіб. Частка високошвидкісного доступу сягала 11,5% від загального числа домогосподарств в Україні. За прогнозом iks-consulting, до 2012 р. обсяг цього ринку може збільшитися у 3,2 рази в порівнянні з 2008 роком і досягнути 5,4 млрд. грн. [8].

Проаналізувавши період з 2003 року до сьогодні, можна зробити висновок, що загальне зростання кількості користувачів мережі Інтернет в Україні йде тим самим шляхом, що й в цілому світі. Очікується, що протягом наступних років українська інтернет-аудиторія буде тільки збільшуватись, поки не сягне загальноєвропейського рівня проникнення населення до мережі, яке у квітні 2010 році становило 53% [7]. Темпи приросту кількості користувачів у середньому за період 2003 – 2009 рр. становили 40%, і в результаті їх кількість зросла з 1 млн. у 2003 році до 1035 млн. користувачів на початку 2010 року [4]. Проте кризові явища не могли не позначитися на динаміці аудиторії Інтернету. Кількість інтернет-користувачів як і раніше зростає, але у 2009 році темпи

зростання дещо знизилися. Так, зростання місячної аудиторії у листопаді 2009 р. порівнянню з листопадом 2008 р. склало лише 7,8%, тоді як аудиторія листопада 2008 року у порівнянні з листопадом 2007 року виросла на 32% – з 5,2 млн. до 7 млн. користувачів [4].

За прогнозом аналітичної компанії IDS, у 2012 році майже третина населення Землі буде користуватися Інтернетом. Експерти вважають, що в тому, що розвиток українського Інтернету трохи відстає від інших країн, є й свої плюси. В Україні залишається велика неохоплена аудиторія, отже стагнація українському ринку не загрожує, а відставання від більш розвинутих країн у сфері Інтернет допомагає українським інтернет-користувачам та підприємцям уникнути багатьох помилок [6].

Примітки:

1. <http://www.broadband.org.ua/content/view/2332/486/>
2. <http://www.comscore.com>
3. <http://dialogs.org.ua>
4. <http://www.gemius.com.ua/ua/aktualnosci/2009-12-25/01>
5. <http://www.hostmaster.net.ua/UAstat/>
6. <http://www.imu.org.ua/2008/itogi/>
7. <http://internetworldstats.com/stats4.htm>
8. <http://www.glavred.info/archive/2009/04/03/121045-0.html>
9. <http://www.mediabusiness.com.ua/content/view/18322/48/lang.ru/>
10. <http://www.netcraft.com>
11. <http://www.sostav.ua/news/2009/07/29/11/23382/>
12. <http://www.sostav.ua/news/2010/04/06/8/30611>
13. <http://www.stc.gov.ua/uk/publish/article/67679>
14. <http://ukr.m-mix.com.ua>

Marta Golovko

Ivan Franko National University of Lviv

MODERN PROGRESS OF THE INTERNET TRENDS IN UKRAINE

In this article was analysed modern progress, dynamics, basic indexes of the Internet in Ukraine. Also is appraised the modern situation and tendencies on the future.

Андрій Голубка, Богдан Голубка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ КРИЗИ

Проведення виваженої, цілеспрямованої та ефективної грошово-кредитної політики Національним банком України є одним із визначальних чинників прискорення соціально-економічного розвитку держави, укріплення її позицій на міжнародному рівні, поліпшення інвестиційного клімату в країні, забезпечення стабільності банківської системи, фондового ринку та фінансово-бюджетної сфери. При цьому провідне місце як при формуванні, так і при реалізації грошово-кредитної політики в Україні належить обґрунтованому вибору Національним банком України відповідних інструментів та механізмів для регулювання діяльності банківської системи і пов'язаних із нею різноманітних економічних суб'єктів, а також для отримання позитивних результатів соціально-економічних перетворень загалом.

Стратегія і тактика грошово-кредитного регулювання економіки з боку центрального банку країни завжди були і залишаються предметом наукових дискусій та аналітичних досліджень. Вивченням теоретичних засад та практичних аспектів функціонування центральних банків і проведення ними грошово-кредитної політики займалися класики економічної науки: М. Баклі, Г. Бреннан, Дж. Бреннен, Дж. Б'юкенен, Л. Вайт, С. Валлер, С. Валш, Ф. Гайек, П. Девідсон, Дж. М. Кейнс, Р. Клакер, Г.Ф. Кнапп, А. Лейонгфуд, Д. Мейзельман, Л. Мізес, Х. Мінські, Д. Рікардо, К. Рогофф, В. Сміт, Дж. Тейлор, Дж. Томсон, К. Уолер, М. Фрідман, Й. Шумпетер. Особливості формування та реалізації грошово-кредитної політики досліджені багатьма вітчизняними та зарубіжними ученими-економістами, провідними серед яких є: Б. Адамик, А. Гальчинський, Н. Гребеник, Я. Грудзевич, О. Дзюблук, В. Козюк, О. Копилж, В. Кроткж, М. Крупка, В. Лагутін, В. Лисицький, І. Лютий, О. Мельник, В. Міщенко, А. Мороз, П. Нікіфоров, Н. Островська, В. Пасічник, О. Петрик, М. Пуховкіна, С. Реверчук, М. Савлук, Т. Смовженко, Р. Тиркало, С. Циганов та інші.

Водночас на сьогодні залишається недостатньо розвинутою та обґрунтованою теоретико-методологічна база і практичні аспекти формування та реалізації грошово-кредитної політики в Україні. Це стосується передусім оптимального вибору інструментів та механізмів грошово-кредитної політики і ефективного їх впливу на макроекономічні показники в конкретні періоди розвитку економіки, а також формування стратегії реалізації грошово-кредитної політики країни для досягнення визначених цілей.

Метою роботи є розробка теоретико-методичних рекомендацій щодо вибору механізмів формування та реалізації грошово-кредитної політики в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси формування та реалізації грошово-кредитної політики в Україні.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та нормативно-правові засади вибору механізмів формування та реалізації грошово-кредитної політики в Україні.

Розглянемо сутність і особливості цільової спрямованості грошово-кредитної політики, методологічні підходи до формування грошово-кредитної політики на основі досвіду країн із перехідною економікою, а також теоретико-правові аспекти застосування механізмів формування та реалізації грошово-кредитної політики в Україні.

За підсумками дослідження сучасних теоретичних основ формування та реалізації грошово-кредитної політики виявлено наявність двох підходів до її визначення: по-перше, через виділення основної мети цій політики і по-друге, через об'єкт грошово-кредитного регулювання. А відтак, доцільно об'єднати ці два підходи: зокрема виділити сучасну стратегічну мету грошово-кредитної політики і водночас показати об'єкт її стратегічного управління, яким запропоновано обрати механізм грошово-кредитного ринку.

Уточнення поняття «грошово-кредитна політика України» передбачає врахування спрямованості Національного банку України на перехід до режиму безпосереднього інфляційного таргетування, де основним критерієм слугуватиме динаміка індексу споживчих цін. Таким чином, під грошово-кредитною політикою України варто розуміти комплекс заходів Національного банку України у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення цінової стабільності, що характеризується підтриманням незначних темпів інфляції в середньостроковому періоді через вплив на механізми грошово-кредитного ринку [1, с. 6].

Вибір цінової стабільності основною стратегічною метою грошово-кредитної політики забезпечує прозорість зв'язку між заходами цієї політики і прагненням досягти бажаного рівня інфляції. Водночас прерогативою НБУ має бути процес прийняття рішень про використання наявних у нього інструментів, що забезпечують гнучкість реагування на внутрішні та зовнішні зміни.

Вибір стратегії, яка забезпечує реалізацію прийнятої грошово-кредитної політики, включає передусім постановку обґрунтованих цілей і визначення завдань (сукупності заходів) щодо залучення відповідних механізмів та інструментів для їх реалізації. Цільова спрямованість грошово-кредитної політики визначається через її стратегічні, тактичні та проміжні цілі, що відповідають трьом рівням управління грошово-кредитною політикою. Запропоновано диференціювати механізми та інструменти грошово-кредитної політики залежно від того, до якого стратегічного рівня вони застосовуються: механізми грошово-кредитної політики - для реалізації її стратегічних цілей, а інструменти для забезпечення функціонування певних механізмів відповідно до обґрунтованого переліку проміжних і тактичних цілей Національного банку України [1, с. 7].

Для підвищення ефективності процесів формування основних засад грошово-кредитної політики і реалізації їх на практиці запропоновано створити Комітет з монетарної політики, основними функціями якого визначено: аналітичну – для впливу на хід та організацію проведення відповідного стратегічного аналізу; комунікаційну і консультативну – для забезпечення тіснішої взаємодії всіх учасників формування та практичної реалізації грошово-кредитної політики, що проводиться НБУ.

Примітки:

1. Руденко З.М. Механізми формування та реалізації грошово-кредитної політики в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Руденко З.М.; Ін-т регіон. проблем НАН України. – Львів, 2010. – 20 с.
2. Банки Львова: минуле і сучасне / [Грудзевич Я.В., Заставна З. М. та ін.]; за ред. Грудзевича Я.В., Комаринської З.М. – Львів: Львівський інститут банківської справи НБУ, 2002. – 223 с.

Andrey Holubka, Bohdan Holubka

Lviv national university of the name of Ivan Franko

FORMING AND REALIZATION OF MONETARY POLICY IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Economic essence and features of having a special purpose orientation of monetary policy is certain. The ways of improved realization of monetary policy in Ukraine are reviewed, which are in particularity grounded on improvement of choice of instruments and mechanisms of monetary policy by use of multifactor model.

Світлана Урба, Юлія Гоменюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сьогодні для України проблема збитковості та банкрутства залишається надзвичайно актуальною. Враховуючи велику кількість думок, варто відзначити, що кризовий стан багатьох підприємств обумовлений неправильною стратегією, неадекватною організацією бізнесу, поганим керівництвом та низкою зовнішніх чинників. Ситуація, що склалася вимагає формування нового підходу до системи антикризового управління підприємством, яка дозволить визначити причину кризового стану, а також усвідомити можливі наслідки такої діяльності.

В економічній літературі існує безліч думок щодо трактування сутності антикризового управління. Так, Бланк І.О., під антикризовим управлінням розуміє постійнодіючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізацію генерального плану недопущення поширення кризових явищ та стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування [1, с. 257]. Інші дотримуються думки, що будь-яке управління повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій [2, с. 151]. Різні підходи до визначення сутності антикризового управління можна узагальнити у таких положеннях:

- кризи можна передбачити, очікувати і викликати;
- кризи можна прискорювати, випереджати, відсувати;
- до криз можна і необхідно готуватися;
- кризи можна пом'якшувати;
- управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва;
- кризові процеси можуть бути керованими;
- управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їхні наслідки [2, с. 23].

Проте, на нашу думку, антикризове управління – це комплексна система заходів, яка спрямована на запобігання кризи та забезпечення умов, які б ліквідували передумови та наслідки її появи через прогнозування соціально-економічного розвитку підприємства і реалізацію антикризової стратегії для зміцнення конкурентних позицій суб'єкта господарювання в ринковому середовищі.

Для підвищення ефективності антикризового управління його класифікують за різними ознаками, зокрема:

1. за особливостями розвитку та стану підприємства, антикризове управління поділяється на:

- попереджувальне антикризове управління – це управління, що спрямоване на передбачення кризи, зокрема причин її виникнення та прогнозування динаміки розвитку ситуації з метою нейтралізації кризи;
- кризове управління – це процес виявлення можливих загроз та кількісної оцінки кризоутворюючих факторів, розробки антикризової програми для забезпечення поступального розвитку підприємства;
- післякризове управління – це управління, яке спрямоване на оцінку посткризового стану підприємства, планування його діяльності та реалізацію бізнес-проекту.

2. за наявністю ознак кризи чи її відсутності, антикризове управління підприємством поділяється на:

- активне антикризове управління – це управління при зміні зовнішнього та внутрішнього середовища, яке зорієнтоване на використання існуючих оздоровчих заходів або розробку нових;
- пасивне антикризове управління – управління процесів на підприємстві з врахуванням появи можливих небезпек у майбутньому.

За своїм змістом активне антикризове управління є одночасно концепцією і системою заходів щодо діагностики кризового стану підприємства. Таке управління за допомогою застосування активних фінансових процедур забезпечує ліквідацію ситуації, яка виникає на стадіях гострої переборної і непереборної кризи.

Вміння здійснювати ефективне управління фінансовим станом підприємства залежить від доцільності використання того чи іншого методу оцінки фінансового стану. Тому для оцінки фінансового стану підприємства доцільно використовувати такі методи, як: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, безбитковий та рівноважний. Найбільш поширений – коефіцієнтний метод, який базується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього та зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства.

Сьогодні необхідним є використання сучасних інструментів антикризового управління, оскільки вони краще пристосовані до реальних кризових умов. До основних із них належать: реінжиніринг, кризис-менеджмент, менеджмент банкрутства, стратегічне управління, ризик-менеджмент, бенчмаркінг тощо.

Реінжиніринг (teengineering) – комплексна процедура, яка передбачає розробку нових ділових процесів на підприємстві шляхом радикального перепроєктування існуючих процесів, зазвичай на основі інтенсивного використання у нових процесах електронних систем, зміни умов ведення бізнесу. Реалізація принципів реінжинірингу неможлива без використання сучасних інформаційних технологій. Їх використання дозволить прискорювати зв'язки учасників бізнес-процесів і підвищувати якість прийнятих рішень.

Отже, вся суть реінжинірингу побудована на системі докорінних перетворень на підприємстві. Саме тому, реінжиніринг як складний процес кардинальних змін, який є адекватною реакцією на нестабільність зовнішнього середовища ведення бізнесу, повинен забезпечити покращання якості обслуговування клієнтів та зростання чистого прибутку підприємства.

Важливе значення в системі інструментів антикризового управління має ризик-менеджмент (управління ризиками), який трактується як “процес вироблення компромісу, що спрямований на досягнення балансу між вигодами від зменшення ризику і необхідними для цього витратами, а також прийняття рішення про те, які дії для цього слід вчинити (або від яких дій слід утриматися)” [3]. Ризик-менеджмент спрямований на уникнення непродуманих рішень і помилок при формуванні фінансового стану, дає змогу більш ефективно використовувати фінансові ресурси.

Теоретичне осмислення проблем антикризового управління і використання у практиці українських підприємств сучасних інструментів ліквідації криз, дозволить менеджерам піднести його на якісно новий рівень.

Примітки:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб.-ник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
3. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься: Пер. с англ. – М.: Издат. дом “Вильямс”, 2003 р. – 208 с.

Svitlana Urba, Julia Gomenyuk

Ivan Franko National University of Lviv

FEATURES OF ANTICRISIS MANAGEMENT AN ENTERPRISE

The article essences description of anticrisis management and necessity of his realization is considered on an enterprise. The modern instruments of perfection of anticrisis management are offered with the purpose of liquidation of crisis on an enterprise.

Лесь Горак

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРИТТЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Державний бюджет – важлива фінансова категорія історичного характеру. Його існування об'єктивно необхідне самому суспільному виробництву розвиток якого потребує відповідних централізованих ресурсів. Централізація грошових коштів необхідна для організації фінансування економіки в цілому і фінансування невиробничої сфери.

Дефіцитом бюджету в традиційному розумінні є перевищення видатків бюджету над доходами [1, с.54]. Таке його трактування міститься і в Бюджетному кодексі України (ст. 2). Але при цьому не завжди визначається, які доходи і які видатки беруться до уваги при визначенні такого поняття. Окремі дослідники намагаються уточнити відповідне положення. Зокрема, В. Федосов, В. Опарін і С. Львовичкін вважають, що під бюджетним дефіцитом, незалежно від того, як його визначають, розуміють перевищення видатків над власними доходами держави, що надійшли на постійній основі. С. Ковальчук та І. Форкун розглядають бюджетний дефіцит як перевищення видатків над постійними доходами бюджету, якими є податки і обов'язкові платежі, що згідно з бюджетною класифікацією віднесені до доходів бюджету. На переконання Ц. Огня, наявність дефіциту свідчить про перевищення попиту у здійсненні видатків над пропозицією держави з мобілізації доходів бюджету. Профіцит бюджету є свідченням перевищення пропозиції держави в мобілізації доходів бюджету над попитом у здійсненні видатків у процесі виконання зобов'язань держави [2, с.55].

Основними причинами виникнення бюджетного дефіциту є надзвичайні події; кризові явища в економіці, її розвал; неефективність фінансово-кредитних зв'язків; нездатність влади тримати під контролем фінансову ситуацію в країні; недосконалість фінансового законодавства тощо [3, с.20].

Проблеми фінансування дефіциту державного бюджету належать до досить гострих і дискусійних. Такі науковці і політики як М.Я. Азаров, О.Д. Василик, В.М. Гейць, В.В. Козюк, І. О. Лютий, Ц.Г. Огонь, В.М. Опарін, В.М. Пинзеник, В.М. Федосов та інші у своїх працях дотримуються різних, нерідко прямо протилежних, точок зору щодо доцільності та результативності проведення таких операцій. Це пов'язано з тим, що дефіцитне бюджетне фінансування здійснює неоднозначний вплив на розвиток країни. Досягнення позитивних результатів нерідко супроводжується виникненням негативних наслідків, які можуть навіть перевищити програмовані поліпшення. У періоди економічних криз і фінансових потрясінь проблеми зведення бюджету з дефіцитом і забезпечення його фінансування ще більше ускладнюються. За таких

умов, з одного боку, необхідним є збільшення державних витрат, а з іншого - допущення зростання державної заборгованості, яка може стати наслідком такої політики, послаблює фінансову систему країни [2, с.52].

Уже визначення змісту фінансування дефіциту бюджету, прийняте в нашій державі, потребує уточнення. У Бюджетному кодексі України (ст. 2) замість поняття "фінансування дефіциту" використовується термін "фінансування державного бюджету". Фінансування державного бюджету – це надходження та витрати у зв'язку зі змінами обсягу державного боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, вільного залишку бюджетних коштів, а також надходження від приватизації державного майна, які використовуються для покриття різниці між доходами та видатками, поверненням кредитів до бюджету і наданням кредитів з бюджету[4] .

Такий підхід не можна віднести до виважених. Наведене визначення не є чітким, воно не містить найважливіших характеристик фінансування дефіциту бюджету. Насамперед, більш доцільним є використання поняття "фінансування дефіциту бюджету", а не "фінансування бюджету"[2, с.53].

Таблиця 1

Аналіз показників фінансування дефіциту Державного бюджету України за 2007-2009 рр.[5]

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Відхилення 2007-2008 рр.		Відхилення 2008-2009 рр.	
				Абсолют- не, грн.	Віднос - не, %	Абсолют- не, грн.	Віднос - не, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Фінансування (дефіцит) у т.ч.:	9812,5	12500,7	19865,6	+2688,2	127,4	+7364,9	159,0
запозичення	10447,6	17675,6	97 074,4	+7228	169,2	+79398,8	549,2
погашення	6470,6	6 028,2	31 394,8	-442,4	93,2	+25366,6	520,8

В умовах нестабільної економіки (кризи платежів, зменшення надходжень доходів, зростання видатків) провокується збільшення дефіциту бюджету, посилюється нерівномірність виконання видатків бюджету за рахунок зниження доходів.

Як правило, в останні роки Державний бюджет України приймається з дефіцитом. Таку політику спрямовано на збільшення бюджетних видатків порівняно із залученими доходами. Проте такі важелі використовуються непослідовно. А в окремі періоди бюджету, прийняті з дефіцитом, фактично зводяться або з профіцитом, або з обсягом дефіциту, значно меншим порівняно із запланованими показниками. Прикладом може слугувати аналіз показників фінансування дефіциту Державного бюджету України за 2007-2009 рр. (див. табл. 1). Тут ми бачимо, що дефіцит бюджету зростає щороку великими темпами, запозичення у 2009 році було більшим від запозичення 2008 р. на 449,2%, погашення у 2008р. становило 93,2%, а у 2009р. – 520,8% .

Шляхи удосконалення процесу формування бюджетів та їх дефіциту в умовах економічної кризи:

- ефективне використання державного кредиту;
- використання фінансових пільг і санкцій, що дозволяє враховувати специфічні умови господарювання і стимулює зростання суспільного виробництва;
- збереження фінансування тільки найважливіших соціальних програм; мораторій на прийняття нових державних програм, які потребують значного бюджетного фінансування;
- залучення в країну іноземного капіталу, за допомогою якого скорочують бюджетні витрати, розширюється виробнича база, з'являються нові платники податків, поліпшується стан платіжного балансу країни;
- зниження рівня безробіття [1, с.61].
- запровадження жорсткого контролю за раціональним і ефективним використанням коштів бюджетів усіх рівнів;
- відмову від практики залучення для покриття дефіциту бюджету кредитів Національного банку;
- запровадження виваженої податкової політики за рахунок впровадження системи оподаткування, яка базується на зменшенні кількості податків і введенні єдиного податку на основні фонди підприємств усіх форм власності;
- зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування і забезпечення його фінансової незалежності за рахунок встановлення стабільних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків залежно від економічного розвитку регіонів;
- надання права органам місцевого самоврядування встановлювати єдиний місцевий податок на підприємства залежно від кількості працюючих.

Отже, зазначені заходи допоможуть, на наш погляд, зменшити дефіцит бюджету і, таким чином, наповнити Державний бюджет доходами.

Примітки:

- 1.Фещенко Л.В. , Проноза П.В., Кузьминчук Н.В. Бюджетна система України : Навч. Посібник.-Х.: ВД "ІНЖЕК", 2007.- 296с.
- 2.Кудряшов В. Фінансування дефіциту державного бюджету//Фінанси України, 2009. - №4. - с. 52-63
- 3.Сова О.Ю. Сутність та види дефіциту державного бюджету // Фінанси України. - 2005. - № 9. – с. 20-25
- 4.Бюджетний кодекс України від 21.06.2001р. № 2542-III // www.rada.gov.ua.
- 5.Складено за даними Міністерства фінансів України.

Lesya Gorak

Lviv national university of the name of Ivan Franko

ANALYSIS OF THE DEFICIT OF THE BUDGET AND WAYS OF ITS COVERING IN THE CONDITION OF THE ECONOMIC CRISIS

Author in this article describes deficit of the budget of Ukraine. The very important function of budgetary management is an analysis of the deficit of the budget. Also an analysis will allow to realize such tasks: in good time mobilize profits in a budget, find out the additional entering budget, to provide the continuous financing of foreseen a plan and budget of measures, to carry out systematic control after the correct, rational, economy and effective use of facilities.

Ярина Горинь, Марта Горинь

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЦІЛІ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕОРІЙ

Кожна соціально-економічна система має дві рушійні сили: бажання вижити (зберегти себе, мати певну стабільність тощо) та прагнення розвиватися (удосконалюватися). У сучасних умовах розвитку економічної системи України актуальним стає підхід «збереження через розвиток» на відміну від «спочатку збереження, потім розвиток». Теоретики менеджменту вважають метою розвитку організації отримання прибутку, який часто виступає лише передумовою розвитку. При аналізованні цілей розвитку підприємства через призму організаційних теорій ми дійшли до таких висновків.

По-перше, згідно з *популяційно-екологічною теорією* (або теорія природного добору) зовнішнє середовище організації вибирає ті ознаки організації, які найкраще до неї пристосовують, тобто підприємство має розвиватися так, аби максимально відповідати своєму оточенню. Набуття таких організаційних характеристик залежить лише від постійного удосконалення управління, яке орієнтується на мінливий характер зовнішнього середовища організації, та набуття гнучкості самою організацією. Тому місією будь-якої організації є розвиток власних характеристик відповідно до змінних параметрів зовнішнього середовища.

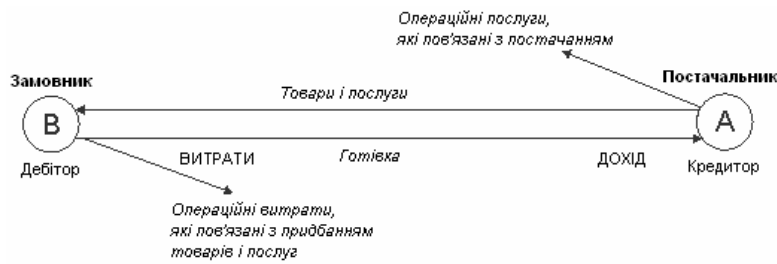


Рис. 1. Динаміка ділових операцій

на ринку. Мінімізувати трансакційні витрати можна шляхом передачі частини робіт позаштатним працівникам, спеціалізованим підприємствам або ж концентрації зусиль на координації переданих робіт для досягнення максимального задоволення потреб споживачів.

По третє, якщо враховувати положення *марксистської теорії* щодо пріоритетності зростання життєвого рівня робітників, задоволення потреб у житлі, повноцінному довіллі, підвищенні рівня кваліфікації, удосконалення умов праці та безпеки життєдіяльності, турботи про здоров'я тощо, то цілі організації повинні ґрунтуватися на гуманізації, співпраці та партнерстві, а в їхній основі має бути уявлення про цінності особистості, повага до особи, визнання пріоритетної ролі працівника як активу організації. Таким чином, метою розвитку організації буде усунення антагоністичних суперечностей, а головним критерієм ефективності її розвитку – задоволеність працівника працею.

По-четверте, розвиток організації – це похідна від індивідуальних цілей людей, з яких складається організація, та інших осіб, які її оточують; він виступає місією зацікавлених груп, оскільки через розвиток вони отримують можливість реалізувати свої індивідуальні цілі. Множинність цих цілей і завдання забезпечення балансу між ними визначають необхідність добровільних обмежень, оскільки може призвести до загибелі самої організації. Отже, відповідно до *теорії раціональної випадковості* розвиток організації досягається через зближення коаліційних цілей.

По-п'яте, *інституційний підхід* передбачає розвиток організації через установлення балансу між суспільним благом, гуманітарним розвитком працівників і завданнями, які вирішує організація. Оскільки капіталізм не можливо побудувати і розвивати в окремо взятій організації, то необхідно розвивати соціальне партнерство і створювати сприятливе соціальне середовище, що і є метою управління розвитком організації.

По-шосте, вихідним положення теорії залежності від ресурсів є те, що організації не залишають пасивними споглядачами впливу зовнішнього середовища, а намагаються також і керувати ним для досягнення власних цілей. При цьому жодна організація не здатна створювати усі необхідні ресурси та реалізовувати усі види діяльності аби стати самодостатньою. Тому розвиток організації залежно від ресурсів ґрунтується на виділенні ключових їх видів і розробці стратегії раціонального їх використання (як варіанти: внутрішнє зростання за рахунок власних ресурсів; злиття, поглинання як засіб збільшення ресурсів; пере розподілення внутрішніх ресурсів, зосередження їх у пріоритетних напрямках; скорочення неперіоритетних напрямів, які не забезпечуються ресурсами, шляхом продажу акцій та активів чи внутрішньої ліквідації – переорієнтації; передання виду діяльності, який не забезпечений ресурсами, іншому виконавцю на договірній основі через продаж чи виділення активів). Отже, метою управління розвитком є організавання зовнішніх господарських зв'язків.

Отже, враховуючи теоретичне підґрунтя існування організації, можна виділити шість основних цілей її розвитку, баланс між якими повинен передбачатися у відповідній програмі їх досягнення. Дерево цих цілей представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Цілі управління розвитком організації

№ п/п	Ціль	Підціль
1.	Розвиток організаційних характеристик	1.1. Постійне удосконалення структури управління. Підвищення гнучкості. Реорганізація. Реструктуризація. 1.2. Створення організації, перевернутої вершиною до низу. 1.3. Децентралізоване управління, делегування повноважень. 1.4. Створення інноваційної структури. 1.5. Результатна департаментизація. Формування дивізійних організацій з виділенням незалежних підрозділів. 1.6. Утворення міжфункційних команд. Використання горизонтальних зв'язків. Створення альянсів, партнерств, віртуальної організації.
2.	Зниження операційних (трансакційних) витрат	2.1. Інноваційна діяльність. 2.2. Удосконалення продукції, технології, методів роботи, обліку і контролю. 2.3. Підвищення якості. 2.4. Підвищення кваліфікації працівників. 2.5. Створення моделі бізнесу, який ґрунтується
3.	Усунення антагоністичних	3.1. Створення єдиного статусу для всіх працівників, рівність у відносинах. 3.2. Соціальне партнерство. Пропаганда взаємозв'язку інтересів працівника й організації.

	суперечностей, соціальний розвиток організації	3.3. Рівність можливостей просування по кар'єрній драбині. 3.4. Турбота про потреби працівників. Соціальні заходи матеріального та нематеріального стимулювання. 3.5. Підвищення професійності працівників, менеджерів.
4.	Зближення коаліційних цілей	4.1. Створення індивідуалістичної організації. 4.2. Розвиток і навчання персоналу. 4.3. Розвиток співробітництва. Створення корпоративного духу. Делегування повноважень. Розвиток самомотивації. 4.4. Розвиток системи мотивації. Створення нової системи цінностей.
5.	Розвиток соціального партнерства	5.1. Укріплення позитивного іміджу організації. 5.2. Створення сприятливого соціального мікроклімату. 5.3. Покращення екологічної ситуації.
6.	Розвиток зовнішніх господарських зв'язків	6.1. Розвиток зв'язків зі споживачами. 6.2. Розвиток каналів розподілу. 6.3. Вертикальна інтеграція. Розвиток зв'язків з постачальниками. 6.4. Розширення ринку, регіональна експансія через розвиток стратегічного партнерства (інтеграції, диверсифікації). 6.5. Розвиток наукового партнерства.

План дій з досягнення кожної з них повинен формуватися з урахуванням специфіки організації.

*Yaryna Horyn, Marta Horyn
Ivan Franko National University of L'viv*

THE PURPOSES OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT THROUGH A PRISM OF MANAGERIAL THEORIES

This article is devoted to define of the purposes of organizational development from the point of view of various management theories. The purpose of organizational development should cover 6 main purposes.

Вікторія Горошко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Основні фонди є однією з основних категорій будь – якої господарської системи незалежно від її соціально – економічного змісту [4, с.172]. Їх ефективне використання має велике значення як для підприємства, так і для економіки країни в цілому, особливо в умовах економічної кризи. На сьогодні особливо актуальною є проблема підвищення ефективності використання основних фондів у ринковій економіці України, від вирішення якої залежить місце підприємства в промисловому виробництві, його фінансовий стан та конкурентоздатність.

Більш повне використання основних фондів на підприємстві веде до зменшення потреби у введенні в експлуатацію нових виробничих потужностей, до збільшення випуску обсягів продукції та підвищення рівня її якості [2, с.192].

Усю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів використання основних фондів за їх змістом і призначенням можна умовно поділити на дві групи:

- заходи щодо збільшення екстенсивного навантаження;
- заходи з підвищення інтенсивного навантаження.

Кожна з цих груп охоплює конкретні способи і шляхи використання основних фондів підприємства [3, с.151].

До заходів збільшення екстенсивного навантаження основних фондів належать: зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації непродуктивного обладнання, швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування; поліпшення експлуатації машин і обладнання в часі (екстенсивне завантаження). Більше завантаження обладнання можливе за умови скорочення та ліквідації внутрішньозмінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва, підвищення якості ремонтного обслуговування устаткування, скорочення цілодобових простоїв устаткування [2, с.192].

Заходи підвищення інтенсивного навантаження основних фондів охоплюють насамперед: технічне удосконалення устаткування, підвищення якості за рахунок заміни та модернізації фізично спрацьованого і технічного застарілого устаткування; застосування прогресивних форм і методів організації виробництва (концентрація, спеціалізація, кооперування, комбінування), що дає змогу використовувати високопродуктивне автоматизоване устаткування; запровадження новітніх технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, застосування прогресивних нових матеріалів з високими технічними властивостями [3, с.152].

Результативним способом екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів є швидке оновлення проектних потужностей, введення в дію технологічних ліній, агрегатів, устаткування. За останні роки спостерігається тенденція до їх скорочення, зумовлене економічною кризою, а також зміною організаційно – правових форм ведення підприємницької діяльності, приватизацією виробничих об'єктів [1, с.172].

В умовах кризи слід впроваджувати і реалізовувати такі головні напрямки інтенсифікації відтворення активної частини основних фондів, зокрема: розробити довгострокову цільову програму пріоритетного розвитку галузей національної економіки з визначеними термінами її реалізації; впроваджувати наукомісткі виробництва, підвищувати соціально – економічну ефективність виробництва на підприємствах різних галузей; використовувати енергозберігаючу і максимально безвідходні технології.

Щодо інвестиційної політики, то вона має бути максимально переорієнтована на технічне переозброєння і реконструкцію діючих виробничих об'єктів. У розумних обсягах слід залучати іноземні інвестиції і направляти їх виключно на впровадження нових технологій і найновіших досягнень науки і техніки.

Доцільним є створення ринкового економічного механізму держави, який би підвищував рівень зацікавленості усіх ланок управління виробництвом у здійсненні найбільш ефективних відтворювальних процесів [3, с.150].

У сучасному світі спостерігається безперервне зростання основного капіталу. Триває інтенсивне нарощування інвестицій, за винятком країн, що здійснюють ринкові реформи, де приріст виробничих фондів набагато відстає від інших макроекономічних показників. Це підкреслює ефективність застосування регулюючих засобів до відновлення основних фондів [4, с.172].

В умовах економічної кризи важливе значення має вдосконалення політики регулювання основних фондів вітчизняних підприємств.

Регулювання відтворення основного капіталу необхідно здійснювати шляхом використання комплексного впливу інвестиційної політики, кредитної політики, податкової й амортизаційної політики, керування трудовими ресурсами, керування діловою активністю населення.

Сучасні транснаціональні компанії (ТНК) на рівні держави можуть здійснювати процес регулювання основного капіталу завдяки консолідації значних обсягів ресурсів і потенціалу [4, с.177].

Реалізація головних напрямків інтенсифікації відтворювальних процесів в умовах кризи вимагає активної інженерно – виробничої діяльності самих підприємств і підтримки держави в мобілізації і концентрації значних фінансових ресурсів. Це дозволить вирішити усі невідкладні і надзвичайно важливі проблеми в розвитку економіки країни [3, с.151].

Таким чином, однією з головних ознак ефективного використання основних фондів вітчизняних підприємств є зростання обсягу виробництва продукції та чистого прибутку. Як наслідок, це зумовить підвищення ефективності підприємства та сприятиме покращенню його фінансового стану й конкурентоспроможності економіки в цілому.

Примітки:

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Вид. 2 – ге, доповн. і переробл. – К.: Атіка, 2007. – 528с.
2. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – 614с.
3. Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник – К.: Знання, 2004. – 580с.
4. Спаський І. Д. Теоретичні основи регулювання відтворення основного капіталу // Вісник соціально – економічних досліджень. – 2008. – №34. – С.171-177.

Viktoriya Horoshko

Ivan Franko National University of L'viv

PRIORITY WAYS IMPROVING THE USE OF FIXED ASSETS OF DOMESTIC ENTERPRISES IN ECONOMIC CRISIS

The article is about the main ways of increasing the efficiency of fixed assets. The basic directions of intensification an active part of fixed assets are proposed. Also recommended improving current regulatory policy of fixed assets of domestic enterprises in economic crisis.

Юрій Горун, Світлана Вільчинська

Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Протягом останніх років автомобільний ринок України дуже динамічно розвивався. Тепер, в умовах світової фінансової кризи, поведінка споживачів може змінитися, може змінитися їхнє ставлення до категорії в цілому і окремих брендів зокрема. Тому актуальним є питання дослідження стану та перспектив розвитку автомобільного ринку України.

Впродовж 2002-2008 років вітчизняний автомобільний ринок демонстрував позитивну динаміку розвитку. Проте з початку 2009 року почався обвал на автомобільному ринку України. Внаслідок катастрофічного впливу фінансової кризи практично всі автомобільні компанії відчули різке скорочення попиту. Падіння обсягу ринку становило 70%. Піком падіння став травень 2009 року [1].

Вітчизняний ринок нових автомобілів за останні 7-8 місяців з одного з найперспективніших та найбільш динамічних у Європі перетворився на безнадійного аутсайдера. За результатами перших п'яти місяців 2009 року за обсягами реєстрацій нових легкових автомобілів Україна опустилась з 7-ї позиції (підсумок 2008 року) на 14-ту. За динамікою реєстрації нових авто в січні-травні 2009 р. порівняно з аналогічним показником 2008 р. Україна з падінням 73,0% займає третій рядок із кінця [2].

За свідченнями експертів автомобільний ринок України характеризується рядом специфічних особливостей [3, с. 13]:

1. Пряма залежність від купівельної спроможності споживачів.
2. Сезонність.
3. Нестабільне законодавство, оподаткування.
4. Наявність послуг банківського сектора.

До причин, які мали вирішальний вплив на стан вітчизняного автомобільного ринку на початку 2009 року, можна віднести [4]:

- зростання рівня безробіття в країні та, як наслідок, зменшення доходів домогосподарств;
повне призупинення автомобільного кредитування – якщо у 2008 році в кредит було реалізовано майже 45% нових автомобілів, то в 2009 році цей показник склав лише 5%;

відсутність державної підтримки автомобільного ринку (в той час, як у більшості провідних країн Європи діяли компенсаційні програми при придбанні нового автомобіля та утилізації старого, в Україні на державному рівні не було вжито заходів для відродження автомобільного кредитування чи стимулювання попиту на автомобілі);

зростання курсу долару та євро призвели до підвищення цін на автомобілі, що в умовах зниження рівня доходів населення спричинило скорочення попиту.

Серед основних наслідків впливу кризи на автомобільний ринок України варто зазначити наступні [5]:

1. В загальному європейському рейтингу за результатами 2009 року ринок України зайняв 14-е місце при 162 291 реалізованих нових автомобілях. Обсяги продажів нових автомобілів можна порівнювати з продажами в Чехії (161 659 автомобілів) та Португалії (160 996 автомобілів), в той час як чисельність населення України більше ніж в чотири рази перевищує населення кожної з зазначених країн. Падіння ринку нових автомобілів в Україні є одним з найбільших у Європі – воно склало 74%. Більше скорочення обсягів реалізації автомобілів спостерігалось лише в Ісландії (-78%) та Латвії (-80%). Фактично обсяги реалізації автомобілів в Україні знизились до рівня 2003 року, за результатами якого було продано майже 155 тисяч автомобілів.

2. Кризові явища, що охопили практично всі сфери економічної діяльності, вплинули на перерозподіл структури продажів нових автомобілів в регіональному розрізі. Через значне скорочення обсягів попиту на продукцію індустриального Східного регіону, майже всі області в даному регіоні втратили свою частку продажів на внутрішньому ринку України (винятком стала лише Харківська область, частка якої зросла на 0,5%). Найбільше падіння спостерігалось в

Дніпропетровській і Донецькій областях. Порівняно меншим був вплив кризи на автомобільний ринок Південного регіону, частка якого зросла у 2009 році. Частка Західного регіону залишилася фактично на рівні 2008 року.

3. Розглядаючи продажі у різних цінових сегментах (за класифікацією Autoconsulting), слід зазначити, що найбільша кількість продажів відбулася в ціновому сегменті 6,5-10 тисяч євро. В той же час цей частка цього цінового сегменту зменшилася на 1,9% при зростанні частки більш високих цінових сегментів. До скорочення обсягів реалізації в ціновому сегменті 6,5-10 тисяч євро призвело, перш за все, майже повне призупинення автомобільного кредитування.

4. Змін зазнав і перелік лідерів ринку. Якщо російський бренд ВАЗ за рахунок цінового позиціонування зміг зберегти перше місце за кількістю реалізованих автомобілів (32447 проданих авто), то друге місце вдалося зайняти Hyundai (за рахунок того, що автомобілі збираються в Україні, вартість їх нижча за основних японських та європейських конкурентів). Лідером серед імпортерів брендів вперше за останні 5 років стала Toyota (8560 шт.), випередивши Mitsubishi Motors. Оскільки конкуренція в 2009 році змістилася в цінову площину, то лідерами стали ті автомобільні компанії, що змогли забезпечити максимально прийнятні умови придбання власного продукту.

5. Зазнали зміни і стратегії автомобільних імпортерів та виробників. Практично призупинився розвиток дилерських мереж, в країну не імпортувалися нові автомобілі (імпортери змушені були розпродавати склади, що були в наявності на початок 2009 року), практично не відбулося автомобільних прем'єр (змушені розпродавати склади, імпортери не замовляли у виробництво та не завозили нових, більш актуальних модифікацій та моделей). На 69% скоротилися інвестиції автомобільних компаній у рекламу, оскільки утримання витрат на рекламу не мало сенсу - вони не могли створити додаткових продажів.

6. Як наслідок різкого падіння продажів автомобілів у 2009 році, рівень автомобілізації України залишається на рівні 175 автомобілів на тисячу населення, в той час як в Росії цей показник складає 255 автомобілів, Болгарії – 272, Угорщині – 300, Польщі – 383 автомобілі.

Загалом прогнози щодо розвитку автомобільного ринку України в 2010 році залишаються досить песимістичними. Експерти ринку прогнозують зростання обсягів реалізації нових автомобілів на рівні 5%. Більш значний ріст кількості проданих автомобілів можливий лише за умови відновлення автомобільного кредитування, спрощення митного режиму (що призведе до зниження вартості автомобілів 2010 року, яка порівняно з вартістю автомобілів 2009 року зросла в середньому на 15-20%, що пояснюється зміною валютних курсів, інфляцією тощо), запровадження державних програм стимулювання реалізації нових автомобілів тощо [5]:

Прогнози для ринку легкових автомобілів в Україні на 2010–2017 рр. такі: 64% ринку українського ринку легкових авто займають автомобілі, вироблені в Україні. Банки лякають тим, що буде вилучено 150 тис. автомобілів. Теоретично це можливо. Побачимо, що буде у другому півріччі. Я припускаю, що тільки одиниці з операторів ринку зможуть продати більш ніж 1 тисячу машин за місяць у 2009 р. Висока невизначеність шляхів економічного розвитку країни ускладнює розуміння автомобільного ринку і прогнозування його на перспективу. Деякі економісти бачать причину поліпшення стану економіки і ринку в проведенні правильної державної політики [4].

Отже, автомобільний ринок України знаходиться в кризовому становищі так, як і вся економіка країни. Попит та обсяги ринку впали, відбувся обвал ринку. Популярним став обмін уживаних авто, а не придбання в автосалонах нових машин. Банки перестали надавати кредити, що призвело до змищення придбання авто в розстрочку в сторону лізингу та кредитування власними фінансовими структурами. В досить негативній ситуації, що склалася, багато стало залежати від збутової політики кожної з компаній, загострилась боротьба за споживача. Це зумовлює необхідність широкого використання різноманітних маркетингових стратегій, активізації маркетингової комунікаційної політики.

Примітки:

1. Микитчук Т.О. Тенденції зміни попиту на автомобільному ринку України // Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Наука і життя: українські тенденції, інтеграція у світову наукову думку» (18-20 травня 2010 р.) [Інтернет-ресурс. Режим доступу: <http://intkonf.org/mikitchuk-to-tendentsiyi-zmini-popitu-na-avtomobilnomu-rinku-ukrayini/>]
2. <http://www.intv.ua/news/article/?id=57774473>
3. Луценко О. Автоексперт 2009: результати експертного опитування топ-менеджменту українських автомобільних компаній // Маркетинг в Україні. – 2009. – №1. – С. 13-14.
4. Сокол М. Вплив макроекономічної ситуації на ринок легкових автомобілів в Україні. Прогнози на 2010-2017 рр. // Маркетинг в Україні. – 2009. – №1. – С. 4-12.
5. Ладуба Т.Ю. Вплив економічної кризи на автомобільний ринок України [Інтернет-ресурс. Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2010alyans/ek8-laduba.htm>]

Juriy Gorun, Svitlana Vilchinska

Khmelnitsky institute of interregional academy of personal management

MODERN STATE AND PROSPECTS OF MOTOR-CAR MARKET OF UKRAINE DEVELOPMENT

In the article a motor-car market in modern terms and prospect of his development condition is examined in Ukraine

Орися Гошка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглядаючи сучасний фінансовий стан інвестиційної України в контексті переходу національної економіки на інноваційний шлях розвитку, можна припустити, що державні фінансові ресурси, як і фінансово-кредитних установ у найближчі роки будуть досить обмеженими. Оскільки, однією з причин низької інноваційної активності підприємств є високе податкове навантаження і недостатнє використання податкових пільг, тому головним напрямом державного фінансування має стати податкове стимулювання інноваційної діяльності.

Проблеми податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств в Україні набувають все більшої актуальності, оскільки таке стимулювання поєднується з умовами ринкових відносин, ніж заходи прямої фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності. Крім того, податкове стимулювання являється більш прозорим інструментом, що є прийнятним для бізнесу та дозволяє приватному сектору вибирати пріоритетні шляхи розвитку для інноваційної діяльності.

Питанням інноваційної діяльності присвячено праці багатьох сучасних авторів. Безпосередньо аналіз проблем і визначення напрямів податкового стимулювання досліджували такі вчені: Геєць В.М., Діба В.М., Іванов Ю.Б., Єфименко Т.І., Жилінська О.І., Кваснюк Б.Є., Крисоватий А.І., Крупка М.І., Кузнецова А.Я., Луніна І.О., Марченко О.І., Никифоров А.Є., Онишко С.В., Паєнко Т.В., Парнюк В.О., Семиноженко В.П., Соколовська А.М., Шабліста Л.М. та ін.

За формою впливу на інноваційну діяльність податкове стимулювання належить до непрямих методів державного управління, а його сутність полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. У свою чергу, зростання обсягів такої продукції приводить до збільшення суми податкових надходжень. За умови, коли останнє перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави [1, С. 78].

Податкова політика має бути спрямована на стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання, зростання їх власних джерел фінансування інноваційних проектів всього інноваційного циклу: від створення до освоєння та успішного споживання інноваційного продукту.

Серед податкових пільг, покликаних стимулювати інноваційну діяльність, можна запропонувати наступні:

- дослідницький та інвестиційний податковий кредит (відстрочення податкових платежів у частині витрат із суми прибутку на інноваційну діяльність), який доцільно використовувати для технологічної модернізації виробництва з метою зміцнення його конкурентоспроможності;

- знижки з податку на прибуток у розмірі витрат на наукові і науково-технічні роботи;

- «податкові канікули» впродовж кількох років на прибуток від реалізації інноваційних проектів;

- оподаткування прибутку інноваційно активних організацій по знижених ставках (для невеликих підприємств)?

- пільгове оподаткування прибутку, одержане в результаті використання патентів, ліцензій, «ноу-хау» та інших нематеріальних активів, що належать до інтелектуальної власності;

- пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, отриманих від акцій інноваційних організацій;

- створення за рахунок Фонду прибутку інноваційних фондів спеціального призначення, не оподатковуваних податком;

- вирахування з величини оподатковуваного прибутку суми внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій;

- податкові пільги для приватних підприємств, які сприяють реалізації державних наукових, інноваційних та інвестиційних програм.

Податкові пільги на капітальні вкладення найчастіше надаються у вигляді «інвестиційного податкового кредиту». Характерною особливістю прирідного інвестиційного кредиту є необхідність обрання бази для визначення приросту. Для України двома найбільш важливими аспектами є визначення бази для нарахування прирідного інвестиційного податкового кредиту, бази для визначення приросту, період і коло осіб, які можуть ним скористатися. Інвестиційна податкова знижка віднімається (кредитується) із суми нарахуваного податку на прибуток компанії. При цьому дана знижка надається лише після введення нової техніки в експлуатацію. Що стосується ставки для нарахування інвестиційного кредиту, то розмір її диференційований: від 5 до 100% – для об'ємного податкового кредиту, від 5 до 50% – для прирідного податкового кредиту [2, С. 34-35].

У світовій практиці державної підтримки інноваційної діяльності використовуються дві форми стимулювання: пільгове оподаткування і пряме державне фінансування витрат на наукові та науково-технічні роботи. Останнє використовують тоді, коли нові знання, здобуті в процесі інноваційної діяльності, мають багатогалузевий спектр застосування. Більш широко пільгове оподаткування реалізується методами підвищених норм списання витрат на проведення наукових і науково-технічних робіт та інвестиційного податкового кредитування. Слід зауважити, що ці методи пільгового оподаткування не мають дискримінаційного характеру, оскільки будь-яких адресних обмежень щодо їх застосування, як правило, не встановлюють.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що загальна мета стимулювання реалізації інвестиційно-інноваційних проектів полягає у зменшенні податкового зобов'язання платника податку шляхом як прямого його зниження, так і використання механізму, що передбачає застосування відстрочення або розстрочення податкового платежу, що, власне, є прихованою формою кредиту. Щоб досягти бажаних результатів, механізм пільгового оподаткування повинен бути узгодженим з особливостями підприємницького середовища.

Примітки:

1. Діба В.М., Никифоров А.Є., Парнюк В.О. Податкове стимулювання інноваційної діяльності // Фінанси України. – 2009. – №5. – С. 78-86.
2. Марченко О.І. Податкові пільги інвестиційного характеру як засіб стимулювання інноваційної діяльності // Економіка та держава. – 2009. – №6. – С. 33-36.

Orisya Goshka

Lviv National Ivan Franko university

TAX STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

The article is devoted the basic problems of tax stimulation of innovative activity of enterprise application of investment tax credit. Basic tendencies and problems which hinder passing to the innovative model of economic development are considered, the question of increase of efficiency of tax mechanism of stimulation of innovative activity is considered in Ukraine.

Ольга Граб

Львівський національний університет ім. І. Франка

АУДИТ ЯК СУЧАСНИЙ ВИД КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Складність, запутаність обліку, особливо податкового, зміна фінансового обліку, істотна суперечливість законодавства, реальність значних фінансових санкцій підштовхують менеджерів, які прагнуть застрахуватись від відповідальності і можливих фінансових втрат, до рішення скористатися послугами аудиторської фірми. Таким чином, в суспільстві виникла об'єктивна необхідність в незалежному професійному контролі за діяльністю підприємств та її результатами. Усі українські інвестори, на яких ми чекаємо, бажають, перш за все, мати правдиві відомості про ту організацію, з якою вони працюють та збираються спілкуватись і в подальшому працювати. А це повинна забезпечити відповідна підготовка та аудиторська перевірка.

Проте на сьогоднішньому етапі розвитку аудит стикається з певними проблемами, які є досить різними. Всі вони пов'язані з розвитком аудиторської діяльності в Україні, і потребують нагального вирішення.

Аналіз та напрями дослідження. Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 року дається наступне визначення: «аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам»[1].

Проблеми розвитку аудиту, як науки, висвітлюються багатьма науковцями, які зазначають, що аудит вже себе затвердив і за цією наукою буде майбутнє.

Найскладніший період аудит вже пережив. Більше споживачів позбавляються стереотипу, що аудит – це нав'язана державою перевірка. Ринок став більш цивілізованим. Аудит поступово переміщується в область добровільної процедури, зароджується інтерес до консалтингових послуг. Вже формується категорія клієнтів, котрі не дивляться на аудит як на необхідність, а зацікавлені, в першу чергу, в наступному консалтингу, що дає відповіді на питання: як ефективно розвивати бізнес, які кроки робити в даному напрямку. І не дивлячись на те, що мова не йде про масовий попит, для аудиторсько-консалтингових груп це надзвичайно важлива тенденція.

До проблемних питань аудиту слід віднести:

- недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю;
- брак досвіду аудиторської діяльності;
- недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси і неосвоєний ринок аудиторських послуг;
- відсутність типових форм документів з аудиту;
- відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту тощо.

Незважаючи на те, що для розвитку аудиту в Україні вже зроблено дуже багато, ще залишаються питання, від правильного, успішного вирішення яких залежать перспективи його подальшого розвитку. Першочергового роз'яснення потребує удосконалення законодавчого регулювання аудиту в Україні; подальша розробка і впровадження національних нормативів аудиту; поліпшення методики та організації аудиторських перевірок, їх якості та розробка оптимальної методики визначення вартості аудиту, аудиторських послуг, питання аудиторської етики, підготовки і підвищення кваліфікації аудиторів та інші. Вирішення зазначених проблем спрямоване на укріплення позицій та авторитету аудиту, удосконалення аудиторської діяльності в Україні.

Отже, в Україні доцільно розвивати такі напрями аудиторської діяльності:

1. Розробка механізму практичного застосування Міжнародних стандартів аудиту в Україні, створення до них коментарів у повному обсязі.
2. Внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких щорічна аудиторська перевірка обов'язкова, а це, у свою чергу, збільшить ринок аудиторських послуг, а також введення додаткових положень, які б більш чітко унормували взаємовідносини аудитора та клієнта.
3. Використовуючи узагальнений практичний досвід роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм, розробка Типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств у розрізі галузей їх діяльності (банківська, торговельна, страхова, хімічна, металургійна, харчова, легка промисловості).
4. Поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів.
5. Розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання та ін.

Висновки. В цілому, ринок аудиторської діяльності в Україні розвивається зростаючими стабільними темпами. Аудиторська діяльність поповнюється все новими кадрами: молодими, енергійними, професійними. Активність проявляється в роботі професійних організацій аудиту і Аудиторської палати, яка поповнилася новими членами – як представниками державних органів, так і представниками від професійних організацій. Розвиток аудиту в Україні, окрім діяльності Аудиторської палати, значною мірою залежатиме і від розвитку економіки в цілому, політичної ситуації в країні, дій уряду. Безперечно, він буде пов'язаний і з незворотнім розвитком фондового ринку вслід за загальним зростанням економіки. Зрозумілим є те, що поживавлення економічного життя одразу викликає попит на незалежний аудит.

Примітки:

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 р. №3125-12 зі змінами та доповненнями.
2. Петрик М.Г., Кузьмін В.А. Аудит: законодавче регламентування, історичні аспекти та проблеми розвитку в Україні// Бухгалтерський облік і аудит – №8-9 – 2007 р.
3. Редько О. Вітчизняний аудит, вибір вектора розвитку// Бухгалтерський облік і аудит. – 2007.

Olga Grab

Ivan Franko National University of Lviv

AUDIT AS A MODERN KIND OF CONTROL OF ECONOMIC ACTIVITY

Audit and audit activity in general is great interest and attention in Ukraine. This is because the emergence and development of audit due to lifestyle, economic necessity of an independent, objective monitoring of enterprise and validation of accounting and reporting for users. All Ukrainian investors, which we expect, want, above all, be true that information about the organization with which they work and communicate and gather further work. This should provide appropriate training and audit. However, at this stage of auditing encounters certain problems that are quite different. All are related to the development of auditing in the Ukraine, and need urgent solutions.

Василина Грабінська
Львівський національний університет імені Івана Франка
**РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ
ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ**

Людина у своїй діяльності, чи то в господарській, чи в то соціальній, завжди прагне до задоволення своїх потреб. Проте в силу фізичних чи духовних властивостей людина не може працювати від народження до смерті. У неї є періоди в житті, коли вона є непрацездатною. Саме такий період наступає в старості, коли людина не може працювати, оскільки витратила всю трудову енергію, втратила працездатність.

Сьогодні демографічна і економічна ситуація в Україні вимагають невідкладного реформування системи пенсійного забезпечення, оскільки держава виступає гарантом аліментарного грошового забезпечення пенсіонерів лише в межах мінімальних соціальних стандартів, тобто на рівні гарантованого мінімуму. Реформування системи пенсійного забезпечення в Україні повинно враховувати як національні особливості, так і досвід іноземних держав.

Міжнародна практика засвідчує можливість формування як дворівневих, так і трьохрівневих, а також багаторівневих пенсійних систем. Дворівневі системи пенсійного забезпечення сформувалися у Японії, Чилі, трьохрівневі – у США, Великій Британії, Швеції, Німеччині та Росії.

Казахстан першим увів обов'язкову накопичувальну пенсійну систему на теренах пострадянського простору. З 1 січня 1998 р. у Казахстані впроваджено багаторівневу пенсійну систему, що є поєднанням солідарної і накопичувальної систем.

Пенсійна система Великобританії сьогодні вважається однією з найдосконаліших у світі. Пенсійна модель – трирівнева, вона підрозділяється на базові державні пенсії, державні пенсії за вислугою років і недержавні пенсії.

Перший рівень становить базова пенсія, яку виплачує держава всім британцям після досягнення ними пенсійного віку. Розмір цієї пенсії не залежить від стажу роботи пенсіонера, його трудових успіхів і одержуваної зарплати.

Другий рівень – державні пенсії за вислугою років. Розмір цієї пенсії залежить від стажу працівника і заробітної плати, з якої сплачувалися внески. Третій рівень – недержавна пенсійна система. Значну роль у системі пенсійного забезпечення Великої Британії відіграють страхові компанії, що надають безліч послуг з додаткового пенсійного забезпечення населення.

Пенсійну систему Німеччини вважають однією з найефективніших у Європі, саме вона особливо впливає на розвиток і формування пенсійних систем у багатьох країнах.

Особливістю німецької моделі є те, що на підприємстві є самоврядний структурний підрозділ, що займається корпоративними та особистими пенсійними програмами працівників. Модель пенсійної системи Німеччини характерна також для Австрії, Італії, Франції та багатьох інших країн Західної Європи. Пенсійна система Німеччини характеризується як „система трьох рівнів”.

Перший рівень є обов'язковим пенсійним страхуванням, який є обов'язковим для окремих систем, що функціонують на основі законодавчих норм. Державна пенсія в Німеччині має розподільний характер і залежить від рівня зарплати і виробничого стажу. Працівник і роботодавець відраховують до державного пенсійного фонду однаковий відсоток, що становить 19,4% фонду оплати праці.

Другий рівень – „пенсії від підприємств”. Багато підприємств виплачують пенсії своїм колишнім співробітникам додатково до пенсій, зароблених у системі встановленого законом пенсійного страхування. Проте ця форма захисту в старості є добровільною.

Третій рівень пенсійної системи Німеччини – турбота про свою старість приватним способом.

Що ж до України, то наразі у нашому законодавстві закладена нормативна база для трирівневої системи пенсійного забезпечення, де перший рівень – солідарна система – знаходиться під управлінням державного Пенсійного фонду і доповнюється "третім рівнем" - системою добровільного накопичення через недержавні пенсійні фонди. Другий рівень полягає у накопиченні пенсійних коштів через обов'язкові внески на індивідуальні рахунки – цей принцип був прийнятий у 2003 році. Однак досі не зрозуміло, як і коли буде запроваджуватися другий рівень.

Міністерством праці та соціальної політики у грудні 2009 року створена робоча група з опрацювання проекту Закону України "Про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування" та законодавчих актів, необхідних для створення умов із запровадження другого рівня системи пенсійного забезпечення в Україні. Також визначено дату запровадження другого рівня – з 1 січня 2012 року.

Проте, перш ніж розпочати сплачувати внески до Накопичувального фонду, мають бути виконані такі умови :

- 1) створення інституційних компонентів функціонування системи;
- 2) повне впровадження системи персоналізованого обліку та забезпечення доступу застрахованих осіб до інформації на накопичувальному пенсійному рахунку;
- 3) збалансованість бюджету Пенсійного фонду України відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- 4) забезпечення фінансування з державного бюджету втраченої частини страхових внесків у солідарній системі.

Кошти другого рівня належатимуть застрахованій особі на правах власності. За рахунок таких коштів будуть здійснюватися виплати довічних пенсій: довічної пенсії з установленим періодом або довічної обумовленої пенсії або довічної пенсії подружжя. Такі види пенсійних виплат будуть здійснюватися при досягненні особою пенсійного віку. Якщо суми накопичених коштів особи не буде достатньою для здійснення виплат довічної пенсії, тобто накопичення не досягатимуть суми, визначеної Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, така сума коштів буде виплачуватись особі одноразово.

У разі визнання особи інвалідом першої або другої груп, буде можливість обирати: отримати кошти одноразово чи використати їх на оплату довічної пенсії при досягненні пенсійного віку. У разі смерті учасника другого рівня накопичені кошти виплачуватимуться особі, визначеній померлим учасником. При відсутності такої особи, накопичена сума коштів померлого учасника другого рівня передається у спадщину.

Адміністрування Накопичувального пенсійного фонду здійснюватиме Пенсійний фонд України. На Пенсійний фонд України також покладається функція збору обов'язкових страхових внесків до другого рівня та контролю за своєчасністю та повнотою їх сплати.

Інша проблема реформування системи пенсійного забезпечення України стосується недержавного пенсійного забезпечення.

Система недержавного пенсійного забезпечення (введена з 1 січня 2004 р.) є складовою частиною системи накопичувального пенсійного забезпечення. Система недержавного пенсійного забезпечення ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками цієї системи додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Сьогодні недержавне пенсійне забезпечення здійснюється:

недержавними пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів;

страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії;

банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків.

Необхідність упровадження системи НПЗ в Україні зумовлена такими чинниками:

1. Незбалансованість солідарної системи:
 - о високим рівнем демографічного навантаження на працездатне населення;
 - о наявністю пільг зі сплати внесків у солідарну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування у значної частини працюючих;
 - о низькою заробітною платою;
 - о дефіцитом коштів на виплати пенсій, що здійснюються за рахунок державного бюджету.
2. Поширенням тіньової зайнятості і тіньових доходів.
3. Масштабною трудовою міграцією.
4. Обмеженістю бюджетних ресурсів для рішення соціальних потреб і, як наслідок, - зменшення ролі держави в забезпеченні соціальних гарантій населення.
5. Посиленням мотивації людей до продуктивної праці, результат якої гарантує їм матеріальну забезпеченість після закінчення трудової діяльності.

Отже, в Україні формується трирівнева система пенсійного забезпечення, де перший рівень – солідарна система, яка знаходиться під управлінням державного Пенсійного фонду і доповнюється „третім рівнем” - системою добровільного накопичення через недержавні пенсійні фонди. Другий рівень полягає у накопиченні пенсійних коштів через обов'язкові внески на індивідуальні рахунки та передбачає створення Накопичувального фонду.

Vasylina Hrabinska

Ivan Franko National University in Lviv

REFORMATION OF SYSTEM OF PENSION PROVIDING IN UKRAINE ON BASIS OF FOREIGN EXPERIENCE

The theses are devoted to research of problems of reformation of the system of the pension providing in Ukraine on the basis of analysis of experience of other countries

Володимир Грабовенський

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Економіка України переживає складний період. В умовах кризи, коли бюджети підприємств скорочують, особливої ваги набуває питання ефективної організації маркетингової діяльності на підприємстві.

Зараз неможливо на ринку України визначити тенденцію розвитку маркетингу вже тільки тому, що у своєму сучасному понятті маркетингу на вітчизняних підприємствах не існує. Існує лише окрема його ідея. Такий підхід втілюється в організації самої служби маркетингу. На підприємствах зроблені спроби створити відділи маркетингу, але як правило, ці відділи виконують лише деякі функції маркетингу (організації реклами, пошук нових клієнтів, участь у виставках, зв'язок із громадськістю). У більшості випадків не існує загальної стратегії маркетингу з чітким визначенням цілей і задач усієї маркетингової діяльності. Підприємства харчової промисловості не виняток.

Серед загальних недоліків в організації маркетингової діяльності можна назвати наступні:

- відсутність єдиного методологічного підходу до маркетингової концепції компанії;
- відсутність єдиної служби маркетингу на підприємстві і цілеспрямованої діяльності в області управління маркетингом;
- відсутність чітких стратегічних цілей і планів компанії та лінійних підрозділів;
- недостатня діяльність компанії в області реклами і стимулювання збуту;
- відсутність налагодженої системи "зворотнього" зв'язку з покупцями товарів і послуг компанії;
- відсутність єдиної політики в області розвитку й удосконалення товарів і послуг компанії.

Не дивлячись на те, що на підприємствах відсутня єдина служба маркетингу, маркетингові функції виконуються різними підрозділами, оскільки їхнє виконання є нагальною потребою для будь-якого комерційного і некомерційного підприємства.

З методологічної точки зору, причиною усіх вищенаведених недоліків є нерозуміння й ігнорування керівництвом підприємств ролі і місця маркетингу та маркетинг-менеджменту в управлінні підприємством. Головним і вирішальним заходом щодо подолання сформованої ситуації повинно бути формування єдиної служби маркетингу, що складатиметься із фахівців-маркетологів досить високої кваліфікації [1].

При підборі фахівців у сформовану службу маркетингу, варто звернути велику увагу на професійну підготовку й універсальність навичок співробітників. Створена служба маркетингу, крім маркетингових проблем, буде вирішувати питання, пов'язані з перерозподілом функціональних обов'язків і структурних взаємин усередині компанії, вести роз'яснювальну роботу серед співробітників про роль і місце маркетингу в сучасній ринковій економіці.

На багатьох теперішніх підприємствах харчової промисловості відсутня єдина служба маркетингу, а витрати на рекламу і стимулювання збуту носять разовий і безсистемний характер. Це дає підстави зробити висновок про те, що весь ріст витрат на збут продукції отримується за рахунок збільшення операційних витрат на утримання відділів продажу.

Необхідно зазначити, що створення єдиної служби маркетингу на підприємстві досить витратний і тривалий захід. Якщо політика керівництва компаній в цьому напрямку буде двоїстою і непослідовною, то керівники з маркетингу будуть

змушені неодноразово відстоювати доцільність і необхідність тих чи інших маркетингових заходів. Більшість співробітників компаній розглядають заходи, виходячи тільки з їх поточної економічної ефективності, що частково підтверджується помірним ступенем готовності компаній до реалізації маркетингової стратегії [4]. Тому, новій службі маркетингу рекомендуємо спершу провести заходи щодо реклами і стимулювання збуту.

Основні принципи, яких необхідно дотримуватись при створенні служби маркетингу, наступні:

- служба маркетингу організується у виді самостійного підрозділу (департаменту);
- департамент маркетингу має у своєму складі групи (відділи), що планують, організують і контролюють виконання визначених маркетингових функцій компанії;
- у процесі своєї діяльності департаменту маркетингу в спеціальному (функціональному) відношенні підкоряються відповідні підрозділи компанії; тобто департамент маркетингу виконує роль своєрідного "інтелектуального штабу" компанії.

Вихідним моментом концепції маркетингу харчових продуктів служить орієнтована на споживача, інтегрована цільова філософія підприємства. У цілому ж маркетинг харчових продуктів можна представити як систему управління ринком харчових продуктів, що включає в себе процес визначення, аналізу, прогнозування, створення і розвитку споживчих бажань, а також організацію всіх ресурсів для задоволення потреб покупців з оптимальним прибутком для виробника.

У той же час необхідно чітко розуміти, що концепція маркетингу дозволяє аналізувати, оптимізувати і задовольняти споживчий попит, але вона є лише керівництвом до планування, загальною стратегією діяльності. Підприємство повинно також враховувати свої сильні і слабкі сторони у виробництві, технології, фінансовій та збутовій діяльності. Плани маркетингу повинні погоджувати цілі, вимоги споживачів і ресурсні можливості. В іншому випадку маркетингові плани будуть недосяжні. Крім того, необхідно оцінювати вплив конкуренції, державного регулювання та інші сили, стосовно підприємств харчової промисловості.

Примітки:

1. Скибінський С.В., Дайновський Ю.А. Проблеми сприйняття маркетингу у суспільстві/ Торгівля, комерція, підприємництво, ЗНП, т. I, 2002. – с. 116-117.
2. Козак М.І. Еволюція збутової служби: актуальні проблеми і кадрове забезпечення/ Актуальні проблеми економіки, № 4(58), 2006. – с. 83-90.
3. Копилук О. Методи підвищення ефективності функціонування маркетингових служб підприємств/ Торгівля, комерція, підприємництво, ЗНП, т. I, 2002. – с. 117-120.
4. Телетов О.С. Основи визначення ефективності роботи маркетингових служб на промисловому підприємстві/ Механізм регулювання економіки, 2001, № 3-4. – с. 179-185.
5. Шипко О. Маркетингова діяльність роздрібних торговельних підприємств: стан та шляхи вдосконалення // Наукові записи, серія "Економіка", вип 6. – Острог, 2004. – с. 301.

Volodymyr Hrabovenskyy

Ivan Franko National University of Lviv

A MARKETING ROLE IN THE INCREASE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY

The economy of Ukraine experiences a difficult period. In the conditions of crisis, when the budgets of enterprises abbreviate, the special weight is acquired by the question of effective organization of marketing activity on an enterprise

Марта Гриник

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗОЛОТА УКРАЇНИ

У сучасних умовах золото перестало бути основою грошового обігу, але є складовою частиною золотовалютних резервів держав і необхідним ресурсним компонентом найважливіших галузей: електроніки, телекомунікацій, приладобудування, медицини. Тому існує потреба в організації ринку золота, ефективність функціонування якого впливає на фінансовий ринок і на структуру економіки. Виходячи з економічної та політичної ситуації, що склалася в світі, золото використовується перш за все як фінансовий інструмент та страхування від інших біржових ризиків - зокрема, послаблення долара і нестійкості інших світових валют.

Сьогодні у світі функціонує понад 50 ринків золота. Провідне місце належить ринкам золота в Лондоні та Цюриху. Залежно від режиму який надає держава, ринки золота поділяються на світові ринки (Лондон, Цюрих, Нью-Йорк, Гонконг, Дубай та інші), внутрішні вільні (Париж, Мілан, Стамбул, Ріо-де-Жанейро), місцеві контрольовані (Афіни, Каїр) та чорні (Бомбей та інші). Світовою ціною вважають котирування Лондонського ринку на основі процедури фіксингу. Дані про динаміку зміни ціни за останні 40 років вказують, що за такий незначний термін ціна золота зросла з 35 до 1180 дол. США за тройську унцію. За 40 років золото 6 разів досягало максимумів і знижувалось в ціні. Сьогодні основними власниками золота є США, ФРН, Швейцарія, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, а найбільшими у світі видобувачами золота є ПАР, Китай, США та Австралія [1, с. 33].

На ринку золота можуть проводитись такі операції: операції спот, операції типу «своп», депозитні операції, форвардні операції, опціони та ф'ючерси. Операції спот (spot) - це операції з купівлі-продажу золота, що здійснюються контрагентами на умовах зарахування/списання металу та валюти з рахунків на рахунки не пізніше другого робочого дня після укладення угоди. Операції типу «своп» (swap-«обмін») - це купівля-продаж металу з одночасною зворотною стороною угоди. Стандартна угода за свопом – 1 тонна, або 32000 унцій. Депозитні операції здійснюються у тому разі, коли необхідно залучити метал на рахунок або, навпаки, розмістити на визначений термін. Форвардні операції передбачають реальну купівлю або продаж металу на термін, що перевищує другий робочий день. Опціони надають право продати чи придбати певну кількість золота за певною ціною на певну дату чи протягом усього обумовленого строку. Опціон *put* дає право покупцеві опціону на продаж металу за ціною виконання чи відмовитись від його купівлі, а опціон *call* дає покупцеві опціону право придбати метал за ціною виконання чи відмовитись від його купівлі. Ф'ючерс - це законна угода, відповідно до якої одна сторона погоджується здійснити, а інша - прийняти поставку певної кількості товару у визначений термін у майбутньому за ціною, що встановлюється під час укладання контракту. Частка ф'ючерсів золота на Нью-Йоркській біржі за 2009 склала 22,408,489, що на 18% менше ніж у 2008 році, а частка опціонів 2,188,901 [2, с.377].

Для ринку золота в Україні, характерні такі загальні риси, як молодість, нерозвинутість, непрозорість тощо. Україна – чистий імпортер банківських металів, оскільки власний видобуток фактично відсутній. Варто зауважити, що імпорт золота в Україну порівняно із докризовим періодом скоротився на 20%. Настільки різке падіння супроводжується падінням попиту на золото у ювелірній галузі [3, с.26].

На ціну золота на українському ринку впливає багато факторів - ціна на нафту, курс долара і, власне, світова ціна. Тому український ринок зростає і падає разом зі світовим. Основними чинниками зміни ціни на метал на світовому ринку є курс долара (якщо долар зростає – золото падає), попит населення на метал, фінансові показники іноземних компаній, власників акцій тощо. Золото є найбільш спекулятивним біржовим активом, але при цьому належить до тих товарів, хвилі зростання й падіння яких обчислюються десятком і більше років. За останні 8 років ціна золота зросла вчетверо. Існує ймовірність початку чергового циклу зниження [4].

Інвестування в золото має низку переваг та недоліків. Головним фактором придбання дорогоцінного металу в умовах кризи є його надійність. Тому, в умовах будь-якої кризи люди намагаються інвестувати в найбільш надійний та спокійний інструмент, в тому числі, золото, а підвищення попиту на дорогоцінний метал в Україні й спричинило зростання ціни. На жаль, недоліків вітчизняного інвестування в золото набагато більше ніж переваг, зокрема це: високі банківські комісійні, мінливість ціни, низька прибутковість, високий мінімальний внесок за вкладом, відсутність страхового відшкодування за депозитами у золоті, наявність додаткових витрат на заощадження. Інвестування в золото є засобом захисту заощаджень від інфляційних та валютних ризиків, а не максимізацією прибутку. В Україні інвестиції в золото поки що залишаються традиційними: золоті монети (інвестиційні й колекційні), "золоті" знеособлені металеві рахунки (ЗМР), злитки. Кожен із цих способів має свої переваги. Наприклад, монети дають змогу буквально носити все своє багатство з собою. Ціна злитків найбільш наближена до ринкової. А ЗМР дає змогу купувати і продавати золото найшвидшим і найпростішим способом, не витрачаючись на охорону й оцінку накопиченого металу. Інвестувати в золото вигідно на середньо- і довгострокову перспективу. В Україні існує так звана проблема «спреду» на золото. Річ у тім, що різниця між ціною купівлі та ціною продажу металу в українських банках дуже велика. Це робить інвестиції в золото на короткострокову перспективу не вигідними.

Хоча формально золото вже протягом багатьох років не виконує функцію грошей, розрахунки між державами здійснюються за більш сучасною формою, аніж переміщенням злитків, проте золотий запас країни все ще залишається істотним фактором її могутності. Це стає особливо помітним у часи економічної нестабільності: навіть не дуже глибока криза неминує тягнути за собою зростання цін на золото. Якщо врахувати зниження обсягів світового виробництва золота, та зростання попиту на золото (не тільки з боку фінансових інститутів, а й авіаційної, космічної, ювелірної промисловості, а також медицини), можна зробити висновок, що золотовидобуток, як і раніше, є вигідним і соціально значущим бізнесом. Отже, незважаючи на юридичну демонетизацію, золото відіграє важливу роль у міжнародних валютно-кредитних відносинах.

З огляду на нові реалії, зокрема й стосовно ролі золота у сучасному світі, сьогодні є потреба у професійно розробленій стратегії усіх учасників банківської системи України, яка б враховувала високий рівень інтегрованості вітчизняної економіки у світовому просторі та її вразливість до змін на світовому ринку. Налагодження функціонування конкурентного лібералізованого ринку банківського золота дало змогу вирішити низку проблем, пов'язаних із інвестиційною діяльністю, розвитком національної грошової системи та ринку фінансових послуг. Існує багато формальностей при проведенні операцій з банківськими металами, крім того, повільно проходить розвиток відносин із західними партнерами. Для запобігання цього необхідно стимулювати надходження золота до країни запровадженням ліберальної податкової, митної та ліцензійної політики уряду і Національного банку України.

Примітки:

1. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2006. — 494 с.
2. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф та ін. Банківські операції: Підручник. - 2-ге вид., випр. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 430 с.
3. Діба. М. Еволюція золота: історія і сучасність // Вісник НБУ. — 2008. - №10. — С. 20 – 28.
4. Городецький М. Золото зростає в ціні // INTV.- 2010.- 26 березня.- [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.intv.ua/article/195347/>

Grynyk Marta

Ivan Franko National University of Lviv

PROSPECTS FOR THE UKRAINIAN GOLD MARKET

The world market of gold is considered, operations with gold are analyzed. The author investigates modern condition of Ukrainian gold market and his investment attractiveness.

Оксана Гринь

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Спрощена система оподаткування в сьогоднішньому вигляді існує вже понад десять років. Кількість платників єдиного податку продовжує зростати, і це кращий доказ привабливості єдиного податку. Питання спрощеної системи оподаткування одне з найважливіших для суб'єктів малого підприємництва та держави, оскільки у зовнішньоекономічному просторі їй необхідно забезпечити стабільний економічний розвиток малого підприємництва як одного з важливих елементів ринкової системи.

Погоджуємось, що введення спрощеної системи оподаткування було прогресивним, а головне, не декларативним, а реальним кроком на шляху формування й розвитку суб'єктів малого бізнесу в Україні. Указ Президента від 03.07.1998 р. № 727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» [1] дозволив суб'єктам малого підприємництва – фізичним і юридичним особам вибрати зручніший і простіший спосіб оподаткування своєї господарської діяльності, а завдяки цьому забезпечити стабільність і прогнозованість свого бізнесу. Варто уточнити, що платниками єдиного податку можуть бути [2]:

1) фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в трудових відносинах з якими, включаючи членів їхніх сімей, протягом року перебуває не більше ніж 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн;

2) юридичні особи суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.

В період поглиблення світової фінансової кризи підприємства малого бізнесу покликані вирішити проблеми безробіття, поповнювати державні бюджети, вони мобільно реагують на зміни в економіці, а також знижують соціальну напругу. Проте, ні один податок, тим паче ні одна система оподаткування, в жодній країні не є досконалою. Отже і спрощена система оподаткування має свої переваги та недоліки [3].

Аналіз та напрямки дослідження. Питання, пов'язані із особливостями оподаткування суб'єктів малого бізнесу, мали місце в наукових працях таких вітчизняних вчених, як М.Азаров, Д.Вишнівський, А.Єлісєєв, А.Крисоватий, С.Лондар, І.Луніна, А.Соколовський, С.Бондар, Н.Ушчальський, В.Шпільова, В. Виговська, О.Грін. Зазначені науковці зробили значний внесок у вирішенні питань, пов'язаних із вдосконаленням механізму обчислення, нарахування, сплати, подання звітності зі сплати єдиного податку. Отже, необхідно виокремити і проаналізувати які переваги та недоліки даної системи оподаткування отримують суб'єкти малого бізнесу і економіка України загалом.

Спрощена система оподаткування (єдиний податок) в Україні відроджує національне підприємництво, яке в останні роки значно розширило свою діяльність, набуло сучасніших рис господарювання. За останні роки сума єдиного податку, сплаченого суб'єктами малого підприємництва в Україні, має позитивну тенденцію. Так, у 2005 році вона становила 1,4 млрд грн., а у 2008 році - 1,8 млрд грн[4]. Також значно збільшується кількість суб'єктів малого бізнесу, оскільки перед ними відкривається ряд переваг: скорочується кількість і суми платежів по податках і зборам, використовується спрощена системи обліку і звітності, юридичним особам надається право вибору єдиної ставки податку. У разі застосування єдиного податку за ставкою 6% виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), він реєструється також як платник ПДВ. Або ж у нього є можливість зареєструватися платником 10% ставки виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Для економіки країни також є ряд переваг, а саме: за рахунок малого бізнесу створюються додаткові робочі місця як для виробника, так і споживача, він дає широкую свободу ринкового вибору; малий бізнес дає можливість подолати галузеву монополію виробництва, оскільки остання призводить до зростання цін; малі підприємства забезпечують конкуренцію на ринку, допомагають наповнити ринок товарами й послугами, які мають попит, забезпечити швидку окупність витрат, своєчасне реагування на зміну попиту й інші переваги [5].

Поряд з перевагами в спрощеній системі оподаткування притаманні недоліки, такі як:

1) обмеження за обсягом діяльності (розмір виручки) таких суб'єктів. Через це, дехто з підприємців (фізичних осіб) вдаються і до таких зловживань, як дроблення підприємства на частини з обсягом реалізованої продукції до 500 тис. грн на рік;

2) при використанні праці найманих робітників фізична особа — платник єдиного податку повинна сплатити за кожного з них по 50% суми єдиного податку. Це призводить до навмисного приховування наявної кількості працівників, і відповідно до розвитку «тіньової економіки»;

3) сума єдиного податку фізичної особи—платника податків сплачується авансом за звітний період (квартал). При цьому не враховується, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період;

4) обмеження за способом розрахунків юридичними особами. Забороняється здійснювати бартерні операції, взаємозалік, обмін і т.д.

Висновки. Підводячи підсумки, слід зазначити, що приймаючи рішення про перехід на спрощену систему оподаткування, підприємець не звільняється автоматично від податкового тягаря. Тому необхідно враховувати безліч чинників, серед яких найважливіше місце посідає рентабельність здійснення тих чи інших видів підприємницької діяльності. Варто погодитися, що єдиний податок стимулює розвиток малого бізнесу, але на даному етапі це відбувається хаотично. Багато економістів вважають, що єдиний податок для приватних підприємців був необхідним у 1999 році, щоб вивести частину економіки України з «тіні», а також «привчити» приватних підприємців сплачувати податки, проте впровадження єдиного податку також послужило причиною ухилення від сплати інших податків.

Отже, на нашу думку, основним шляхом удосконалення податкової політики і розв'язання зазначених проблем у сфері оподаткування підприємництва є створення належної законодавчої бази, яка б відповідала сучасному стану економіки України.

Примітки:

1. Указ Президента № 727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва»
2. Грін О. В. Організаційно-економічний механізм оподаткування підприємницької діяльності громадян в Україні // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Львів, 2009
3. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку // Актуальні проблеми економіки, - 2009 - №1 – С.59-64
4. <http://www.ukurier.gov.ua/index.php?article=1&id=10296>
5. <http://www.sta.gov.ua/control/uk/index>

Gryn Oksana

Ivan Franko National University of Lviv

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION IN UKRAINE

A question of the simplified system of taxation is one of the most important for small businesses and state entities, since in foreign economic sphere it must provide stable economic development of small enterprises as one of the most important elements of

the market system. In the present work we described simplified systems of taxation operating in Ukraine, analysed its basic advantages and its disadvantages.

Неля Груба

ЛНУ імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

У сфері фінансування галузі охорони здоров'я першочерговою проблемою є нестача державних коштів, що веде до зменшення обсягів безоплатної медичної допомоги. Дефіцит фінансування не дозволяє здійснювати своєчасне оновлення морально і фізично застарілого обладнання. Заробітна плата медичних працівників залишається "традиційно" низькою і не залежить від обсягу та якості наданих медичних послуг. Ця обставина слугує основною причиною постійного підвищення неофіційних платежів населення лікарям.

Загальна економічна криза особливо болюче позначилася на стані галузі. Потреби закладів охорони здоров'я на оновлення медичного обладнання та впровадження медичних технологій протягом останніх років не фінансувалися взагалі. Розглядаючи кошти державного бюджету, бюджетів місцевого та регіонального рівнів, як джерело фінансових ресурсів медичної галузі, потрібно зазначити, що бюджетне фінансування забезпечує: можливості для рівного доступу до медичної допомоги; можливість оптимізації системи охорони здоров'я в національному масштабі; відносну простоту технологій фінансування й оплати праці в цій сфері.

Враховуючи сьогоденне загальне зниження людського потенціалу, необхідно поступово переходити до медичного страхування, що дасть змогу здійснювати не лише лікування, а й профілактику захворювань. Ті кошти, які сьогодні спрямовуються з бюджету на охорону здоров'я, можна також витратити на придбання сучасного медичного обладнання з метою переоснащення лікарень [1].

Оскільки коштів недостатньо, необхідно залучити додаткові джерела фінансування шляхом широкого застосування державного медичного страхування, не виключаючи розвиток добровільного медичного страхування і приватної медицини. Потреба у функціонуванні Фонду медичного страхування зумовлена тим, що порядок розподілу коштів, які спрямовуються з державного бюджету на охорону здоров'я, має в Україні залишковий характер, що породжує фінансові негаразди в установах цієї сфери. Отже, потрібно зменшити кількість джерел фінансування та змінити порядок розподілу ресурсів. За експертними оцінками, сьогодні в Україні застраховано лише близько 10% ризиків, тоді як у більшості країн цей показник становить 90–95 %. Частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг дорівнює лише 0,1 %, і це при тому, що в Україні проживає 7 % населення Європи. Найбільшим попитом користуються послуги не зі страхування здоров'я, а з добровільного страхування майна (71 % від загального обсягу страхових послуг). Страхування життя як надійне джерело довгострокових інвестиційних ресурсів становить в Україні найменшу частку на ринку страхових послуг (1%), хоча в країнах з розвинутою економікою – 50–60 % [2].

Перебудова системи охорони здоров'я, перш за все, повинна починатися з укріплення фінансової основи галузі, із зміни загальної схеми фінансування, що передбачає обов'язковий перехід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, яка фінансується при активній участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення [4].

Нагромадженням багаторічний світовий досвід у галузі медичного страхування свідчить про високу ефективність різних моделей та систем медичного страхування. Одним із найсудовіших є питання економічних розрахунків медичного страхування. У сучасних умовах у страховій медицині необхідно сформулювати продуману державну й регіональну політику цін, оскільки штучне стримування їх на послуги охорони здоров'я знижує якість медичної допомоги населенню.

Система медичного страхування повинна складатися з двох частин.

Перша – це планування мінімальних коштів в бюджеті, через які забезпечується надання мінімальної безоплатної медичної допомоги для всіх категорій населення, включаючи непрацездатних. З цієї метою Міністерство охорони здоров'я визначає перелік медичних послуг, які надаються населенню, а також хвороб, які лікуються за рахунок бюджетних коштів [3].

Друга частина страхової медицини повинна бути пов'язана з введенням обов'язкового медичного страхування громадян за рахунок коштів суб'єктів підприємницької діяльності, а також фізичних осіб. Обов'язкове медичне страхування повинно здійснюватись виключно на комерційних засадах в страхових компаніях, які мають на це відповідні ліцензії.

Сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я України за рахунок бюджету є вкрай недостатнім і не створює передумов для виконання якісної медичної допомоги в необхідних об'ємах. Тому слід проводити такі заходи щодо реформування цієї системи:

- 1) Підвищити рівень та сталість фінансування охорони здоров'я;
- 2) Запровадити чітке нормування державних гарантій у сфері забезпечення населення безоплатною медичною допомогою та раціоналізація використання медичних послуг;
- 3) Покращити ефективність розподілу ресурсів сектору охорони здоров'я та стимулювання публічних постачальників медичних послуг до підвищення якості та економічної ефективності їх діяльності;
- 4) Займатись підготовкою кадрів та забезпечити гідні умови праці медичного персоналу;
- 5) Формувати заходи щодо підвищення обізнаності громадян як добре інформованих споживачів медичних послуг, та реально впливати на поліпшення якості системи охорони здоров'я;
- 6) Необхідно форсувати введення страхової медицини. Але потрібен усебічний аналіз її реальних можливостей з тим, щоб запобігти багатьом труднощам. Перехід системи охорони здоров'я на повне утримання за рахунок страхових фондів може розглядатись у перспективі.

Перебудова економіки охорони здоров'я повинна починатися із зміни загальної системи фінансування, що передбачає обов'язковий відхід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується за активної участі підприємств, організацій, установ різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення.

Вибір Україною однієї з моделей фінансування охорони здоров'я матиме вплив на організацію та методику обліку і контролю доходів і витрат закладів охорони здоров'я. Це зумовлює перспективу подальших наукових досліджень в галузі охорони здоров'я щодо обліку та контролю доходів і витрат закладів охорони здоров'я.

Примітки:

- 1) Затонацька Т.Г. Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу// Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 53.
- 2) Надюк О. Державне регулювання ціноутворення на ринку медичних послуг в Україні // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 64.
- 3) Гордей О.Д. Вплив фінансових важелів на рівень життя населення // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 78.
- 4) Попкова В.Д., Шипуліна М.О., Ковальчук Г.С. Проблеми фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я//Економічний простір.-2009.-№24 –С.83-89

Nelya Hrubá

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF FINANCIAL PROVIDING OF ACTIVITY OF HEALTH PROTECTION IN UKRAINE

Annotation: the modern problems of organization of financing of health protection are examined in the article. Researches of many scientists which lighted up this problem are analysed. Certainly priority approaches in relation to organization of the financial providing of health protection

Юлія Гук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИЧИНИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах кризи підприємству особливо необхідно звертати увагу на здійснення соціальної відповідальності. Основною причиною є те, що увага суспільства до бізнесу стає все більш прискіпливою. Не дотримання етичних норм, забруднення середовища, відмова в сприянні соціальних проектів – все це формує уявлення суспільства про компанію.

У період кризи очевидним є зменшення продаж, збільшення витрат, зниження прибутку. При цьому соціальна відповідальність полягає в основному у збереженні бізнесу і робочих місць.

Деякі вітчизняні компанії використовують кризу для скорочення витрат на соціальні програми. В той час як міжнародні фірми змагаються за право лідирувати у сфері соціальної відповідальності.

На нашу думку, компаніям необхідно об'єднувати зусилля для збільшення ефективності їх соціальних проектів і в жодному разі не відмовлятися від них.

Підприємствам, які вже довгий час провадять соціальну відповідальність легше вижити в умовах кризи. Вони володіють особливою цінністю – сприятливою суспільною думкою.

Серед основних причин здійснення соціальної відповідальності можна виділити такі:

1. Збільшення прибутку.

Американська агенція Conference Board у 2000 році оприлюднила дані, згідно з якими компанії, що провадять соціально відповідальний бізнес, отримують на 10,8% вищі доходи з інвестованого капіталу, ніж їхні конкуренти, які цим не займаються: [1, с.66]

- доходи з активів – на 3,55% вищі;

- прибуток – на 63,5% вищий.

2. Збільшення попиту на продукцію(послуги).

Дослідження компанії UMC показало, що 21% українців важливим чинником вибору товару вважають соціальну відповідальність компанії-виробника. [2, с.1]

"Останні дослідження в Британії й інших європейських країнах показали, що близько 50% і більше покупців вибирають товари соціально відповідальної компанії", - коментує Мартін Нойрейтер, міжнародний експерт, лідер групи з розробки стандарту ISO 26000 щодо соціальної відповідальності. [2, с.2]

3. Зростання довіри до соціально відповідальних компаній.

Дослідження компанії UMC показало, що 60% респондентів більше довіряють таким компаніям. [2, с.1]

4. Управління ризиками. Здійснюється в рамках довгострокової стратегії розвитку бізнесу.

5. Покращення репутації.

Підприємства, які не здійснюють ефективне управління у сфері соціальної відповідальності, рано чи пізно зіштовхуються з проблемами недостатньо позитивної репутації.

6. Бажання допомогти тим, хто цього потребує.

60,67% опитаних при дослідженні Рівненської області Фондацією імені князів-благодійників Острозьких керуються цією причиною, коли ухвалюють рішення про надання пожертв. [3, с.18]

7. Бажання вирішити суспільну проблему.

21% респондентів відзначили цю умову здійснення доброчинності у Рівненській області. [3, с.18]

8. Бажання підтримати ідею(прихильників своєї віри, партії, чи власного хобі).

При опитуванні Фондацією імені князів-благодійників Острозьких 4% респондентів відповіли, що саме це є причиною ухвалення рішень про прийняття пожертв. [3, с.18]

9. Рекламування свого підприємства.

10. Збільшення зацікавленості інвесторів.

11. Лояльність теперішніх клієнтів і впевненість у потенційних споживачах.

12. Зростання конкурентоспроможності підприємства.

13. Покращення взаємовідносин із громадськістю і місцевою владою.

14. Формування позитивної думки серед працівників підприємства.

15. Підвищення рівня організаційної культури фірми.

16. Прагнення до можливостей залучення кращих працівників.

17. Зменшення операційних витрат. Компанії, що реалізують екологічні ініціативи повторно використовують матеріали, економлять воду, електроенергію.

18. Зміцнення стабільності підприємства.

Роль соціальної відповідальності є надзвичайно важливою, особливо при кризовій ситуації зовнішнього середовища. Не всі підприємства серйозно ставляться до вирішення цього питання. На даний час мислення вітчизняних менеджерів поступово змінюється і в майбутньому соціальна відповідальність обов'язково входить до стратегії підприємства. Це

можна побачити на прикладі відомих бізнесменів, таких як Ахметов, Пінчук, які будують цілі комплекси споруд соціального призначення, організовують тематичні зустрічі ділових людей на міжнародному рівні з питань актуалізації соціальної відповідальності бізнесу в умовах світової фінансової кризи.

Враховуючи всі вище перелічені причини здійснення соціальної відповідальності, можна зробити висновок про її необхідність при управлінні процесами розвитку підприємства в умовах кризи.

Примітки:

1. Купцова О., Ботвіна Н. Соціальна відповідальність банків в умовах економічної кризи в Україні// БІЗНЕС-НАВІГАТОР. Науково-виробничий журнал. – 2009. - №16. – С.66.

2. Михайленко В. Соціально-відповідальні компанії в Україні – міф чи реальність?//[Цит. 2008, 2 лютого]. – Доступний з: <<http://media.mabila.ua/ua/news/operators/mts/2007/04/06/6814.html>>.

3. Краплин Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: досвід Фондації Острозьких. Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій. – Рівне: Фондація імені князів-благодійників Острозьких, 2005. – С.18.

Yuliya Huk

Ivan Franko National University of Lviv

REASONS OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONDITIONS OF CRISIS

The problems and reasons of social responsibility of enterprise in the conditions a crisis are described at the thesis. The most important reasons of social responsibility are increase of income, increase of demand, on products (services), growth of trust to the socially responsible companies, management risks, improvement of reputation, desire to help those, who needs herein, increase of the personal interest of investors, growth of competitiveness.

Маріанна Гункевич

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Однією з головних характеристик сучасної світової економіки є тісний взаємозв'язок економік окремих держав. Міжнародний поділ праці, міжнародна торгівля, туризм, обмін новітніми технологіями, глобалізація фінансових відносин сприяють економічному розвитку як окремої держави, так і всього світового суспільства загалом. Проте інтеграція світової економіки має і певні негативні риси. Однією з них є вплив деструктивних явищ економіки однієї держави на економічну ситуацію в іншій.

Фінансова криза, яка, як вважають більшість експертів, розпочалася з кризи іпотечного ринку США у 2007 р., поступово поширилась на всю світову економіку. Сьогодні її вплив відчувається у функціонуванні більшості галузей економіки нашої держави. В цих умовах першочерговим завданням, що стоїть перед суспільством, є недопущення поширення кризи на всю економіку України та забезпечення розвитку галузей, які інтегровані в міжнародні фінансово-економічні процеси. Однією з таких галузей і виступає туризм.

Оцінка впливу світової економічної кризи на стан туристичної галузі в Україні. На сьогодні склалася така ситуація на вітчизняному туристичному ринку, за якої туристичний потік в Україні, особливо іноземних туристів, можна досить легко збільшити. Зокрема це пояснюється девальвацією курсу гривні, що призвело до зниження цін в Україні для іноземців на 40-50%, а також покращенням якості турпродукту зі сторони організаторів туризму. Разом із тим, за даними Міністерства культури та туризму України, динаміка в'їзного туризму в Україні зростає. Так, у минулому році до України завітало 25 мільйонів туристів. Проте тільки 1,7 млн. з них приїхали до України завдяки туристичним операторам та турагенціям, що складає 7%. Ще 4% - це ділові поїздки, переважна ж решта — це індивідуальний туризм [4].

Ключові проблеми, що виникають на шляху розвитку туризму в Україні. Основними проблемами, що гальмують розвиток вітчизняної туристичної галузі і виникають як наслідок економічних кризових явищ, є, насамперед, різке зменшення коштів із державного бюджету на презентаційні та рекламні заходи, які популяризують українські туристичні центри на світовому ринку, а також зниження фінансування власне українських туристичних об'єктів. За словами виконавчого директора Асоціації лідерів турбізнесу України Артема Атояна, організатори туризму змушені розробляти рекламні проекти та подібні заходи власним коштом [5], а це, відповідно, може явно позначитися на якості та ціні туристичних послуг як таких.

Потреба ефективного державного управління туристичною сферою в умовах подолання кризових явищ. Хоча у туристичній галузі і не спостерігається масштабних втрат внаслідок світової економічної кризи та навіть прогнозовано зростання туристичних потоків, проте для ефективного використання отриманих переваг слід вдосконалити механізм державного управління туристичною галуззю України. Насамперед це стосується розробки принципово нової стратегії розвитку туризму з урахуванням також акцентів, пов'язаних з проведенням «Євро-2012». Одним із розділів такої стратегії має бути розробка та поширення масштабних рекламних заходів, до яких відноситься зокрема замовлення міністерства культури і туризму на провідному міжнародному телеканалі CNN, де протягом декількох тижнів минулого року демонстрували ролик, який рекламував туристичні принади України [2].

Для ефективного, комплексного вдосконалення управління розвитком туризму з метою подолання економічної кризи слід насамперед активно розвивати регіони. Вплив сфери туризму на економіку та соціальну сферу в регіонах називається туристським мультиплікатором, під яким, згідно з рекомендаціями статистичної комісії ВТО, розглядається «вимір економічних вигод від туризму в частині впливу на валовий внутрішній продукт країни через туристські витрати». Ряд авторів визначають, що для регіону туристським мультиплікатором є «коефіцієнт, що відображає збільшення доходу регіону залежно від витрат туристів. Для посилення ефекту мультиплікатора регіон повинен відповідати таким вимогам: мати розвинуту туристичну інфраструктуру; різноманітні туристські ресурси та високий туристський імідж; розвинену сферу споживання та економіки в цілому; наявність імпортозамінних товарів, продуктів і послуг; активну міграцію туристів у регіоні. Основним завданням максимізації мультиплікативного ефекту повинна стати розробка регіональної політики, спрямованої на максимальне стимулювання туристських витрат і зниження рівня заощаджень, [3].

Важливими проблемами розвитку туризму на регіональному рівні в умовах економічної кризи є:

1) невідповідність наявної туристичної інфраструктури світовому рівню та сучасним вимогам споживачів туристичного ринку. В Україні лише близько 10% готелів відповідають міжнародним стандартам;

- 2) відсутність сприятливого інвестиційного клімату окремих регіонів;
- 3) недостатній рівень кадрового забезпечення управління туристичною галуззю, особливо в сільській місцевості;
- 4) неоднорідний рівень якості туристичних послуг в різних регіонах України;
- 5) відсутність скоординованої та чіткої системи управління галуззю в регіонах;
- 6) технологічна відсталість галузі.

Отже, в умовах економічної кризи провідне місце займає сфера туристичного бізнесу, саме вона стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення.

Примітки:

1. Алексеева Ю. Влияние государственной политики на развитие туристической отрасли Украины // Актуальные проблемы внутренней политики: 30. наук, пр — К.: Вид-во НАДУ, 2004 — Вып. 1 — С. 103—107.
2. geosite.com.ua/news/2009-03-20-443
3. dsfa.mybb3.net/viewtopic.php?p=597
4. www.golosua.com/suspilstvo/2009/03/13/kryza-zrobila-ukrayinu-privablivoyu-dlya-turistiv/
5. www.golosua.com/suspilstvo/2009/03/25/turizm-kryzi-ne-boyitsya/

Hunkevych M.B.

Ivan Franko L'viv National University

THE MANAGEMENT OF TOURISM DEVELOPMENT IN TERMS OF OVERCOMING A WORLD ECONOMIC CRISIS

In the article are explored consequences of the world economic crisis for development of domestic tourism. Also in this article are presented and analyses basic problems and necessities are in effective state administration tourism in Ukraine and certain problems of development of tourism in terms of overcoming the phenomena of crises at the regional level.

Уляна Гупало

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

За останні роки в Україні на найвищому рівнях дійшли розуміння особливої соціально-економічної ролі малого бізнесу, який в кризових умовах здатне створювати нові робочі місця без будь-якого фінансування з боку держави, розширювати самозайнятість населення, залучати до легальної економічної сфери ті кошти, що зараз перебувають поза банківською сферою. До того ж, малий бізнес має вирішальне значення й для формування конкурентного середовища та створення середнього класу.

Саме тому на сектор малого бізнесу необхідно орієнтувати адекватну до його потреб і можливостей політику податкового регулювання, яка має формуватися з огляду на особливу економічну природу цього сектора. Неможливо домогтися успіху, якщо регуляторні заходи не є адекватними стану та внутрішнім особливостям самого об'єкта регулювання. Лише в разі адекватності й максимальному стимулюючому характеру податкове регулювання стане органічною й невід'ємною складовою загальної державної політики розвитку малого бізнесу, критеріями ефективності якої є зростання загальної кількості працівників малих підприємств та зайнятих у сфері малого підприємництва.

Проблеми місця і ролі підприємництва в забезпеченні економічного зростання, його фінансової підтримки та оподаткування висвітлені в працях багатьох вітчизняних учених-економістів: З.С.Варналія, О.Д.Василика, М.А. Гапонюка, О.Д.Данілова, О.Т.Замасло, Ю.Б. Іванова, І.О. Лютого, В.І.Мищенко, А.М.Поддєрьогіна, А.М.Соколовської, А.М. Тищенко та інших. Незважаючи на велику кількість аргументів позитивного і негативного значення спрощеної системи оподаткування, більшість дослідників підкреслюють позитивний вплив спрощеної системи оподаткування на стимулювання зростання обсягів діяльності малого підприємництва та ефективне використання наявних ресурсів.

Підприємства малого бізнесу є суб'єктами ринкової економіки, які самостійно здійснюють торгівельну, виробничу, операційну та інші види діяльності. Головним джерелом таких підприємств є кошти, які одержані в результаті реалізації виробленої продукції, надання послуг та виконання робіт. Після прийняття Указу Президента України від 28 червня 1999р «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» на таку систему перейшли більшість підприємств.

Суб'єкт підприємницької діяльності – юридична особа, котра перейшла на спрощену систему оподаткування, обліку і звітності самостійно обирає одну із ставок єдиного податку. У разі застосування єдиного податку за ставкою 6% суб'єкт малого підприємства подає розрахунок про сплату податку на додану вартість, а також платіжне доручення на сплату єдиного податку за звітний період з позначкою банку про зарахування коштів.

Обираючи ставку 10%, необхідно врахувати, що неплательники ПДВ не мають податкового кредиту, а 10% сплачується з усієї виручки. Це може бути вигідно в таких випадках:

- при наданні високорентабельних послуг;
- при низько витратному виробництві з великою питомою вагою витрат на оплату праці;
- у громадському харчуванні за умови, що продукти закуповуються у неплательників ПДВ (наприклад на ринку).

У торговельній діяльності ставка 10% вигідна тільки при закупівлі товарів у неплательників ПДВ і при можливості встановлювати великий рівень націнки. Крім економічного ефекту, не варто забувати, що застосування ставки 10% змушує число потенційних покупців. Ними можуть бути в основному тільки неплательники ПДВ. Немає сенсу переходити на єдиний податок і в період інтенсивного розвитку будівництва, придбання основних засобів, накопичення необхідних товарних запасів, тощо [3;с.33].

Суттєвою перевагою спрощеної системи оподаткування є зменшення податкового тиску на представників малого та середнього бізнесу. Можна сказати, що спрощена система не повністю вирішила питання про усунення тіньової економіки малого та середнього бізнесу. Але, незважаючи на те, що підприємство не отримує великих прибутків, воно своїм переходом на спрощену систему оподаткування, виходячи з Указу Президента України «Про спрощену систему обліку і звітності», страхує себе від численних перевірок, непорозумінь та штрафів, оскільки для платника єдиного податку автоматично не застосовуються цілий ряд штрафів і санкцій, які могла б застосувати ДПА для звичайної системи оподаткування. Також спрощена система оподаткування обліку та звітності дозволяє невеликому підприємству зменшити

чисельність штату бухгалтерії і завдяки цьому підняти свою рентабельність через зменшення витрат на оплату праці [4;с.25]. Основною перевагою використання спрощеної системи оподаткування для платників податків є звільнення їх від сплати багатьох податків, зборів і внесків до фондів соціального страхування.

Використання в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва зумовило виникнення низки проблем, пов'язаних із справлянням податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб і відрахувань до державних фондів соціального страхування, мінімізації доходів при оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють господарські операції з суб'єктами малого бізнесу [1.с.4] Єдиним і самим суттєвим недоліком був і залишається по цей час елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою єдиного податку 6% при умові сплати ПДВ. Справа в тому, що 6% податку береться з суми виручки включаючи ПДВ, яке надходить від покупців, а це економічно не правильно. По логіці речей не розумно накладати податок на податок.

Оскільки сфера малого бізнесу в нашій країні тільки розвивається, то для сприяння розвитку малого підприємництва корисним буде запозичити досвід інших країн. У державах Європейського Союзу спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва не відповідають системі єдиного податку в Україні. Натомість в країнах ЄС набули поширення інші форми державної підтримки цього типу підприємств:

- звільнення деяких видів підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності;
- запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість деяких видів операцій характерних для фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів;
- використання податків на оціночний дохід і мінімальних податків [4;с.24]

Слід зазначити, що спрощеній системі оподаткування малого бізнесу приділяється значна увага, як у нашій країні, так і за кордоном. У деяких країнах, окрім спрощеної системи оподаткування, вводяться додаткові умови зменшення суми сплати податків. Це сприяє відмові від тіньової господарської діяльності, що дає змогу збільшити розміри податкових надходжень до бюджету, що є хорошим прикладом запозичення для України.

Таким чином, законодавче врегулювання питань спрощеної системи оподаткування, зокрема прийняття та введення в дію Податкового Кодексу України, що врахує вади спрощеної системи оподаткування повинно сприяти привабливості малого підприємництва, що в свою чергу слугуватиме чинником формування конкурентної економіки України.

Примітки

1. Василенко А. Вигоди та переваги єдиного податку // Все про бухгалтерський облік. - 2008.- №70.-С.56.
2. Указ Президента України від 28 червня 1999р. №746/ 99 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» .[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Rada.gov.ua/>
3. Рудий С., Ткаченко О. Що потрібно враховувати підприємству, яке хоче бути єдинником? // Все про бухгалтерський облік. - 2006.-№26.-С.42.
4. Собоцький А. Бути чи не бути єдинником – обираємо систему оподаткування // Все про бухгалтерський облік. – 2007.- №49.- С.63
5. Солошенко Л., Хмелевський І. Чи такий уже єдиний цей єдиний податок, або які податки (не) сплачує єдиноподатник // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. - №98. – С.23.

Ulyana Hoopalo

Ivan Franko National University of Lviv

THE SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Small business is the most dynamic element in the structure of economic activity. The small enterprises in Ukraine can use the simplified system of taxation in its activity. This system has same advantages and disadvantages. The state must develop the row of measures state for the effective functioning of the system of the simplified taxation in Ukraine. Ukrainian may use the experience of the developed countries in this question.

Уляна Гупало

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності у всіх сферах економіки. Один з перспективних напрямків створення конкурентно-ринкового середовища – розвиток малого підприємництва. Мале підприємство вважається найбільш динамічним елементом в структурі господарської діяльності. Забезпечення розвитку малого підприємництва набуває все більшої актуальності, оскільки дає можливість вирішення багатьох проблем, особливо проблем розбудови ринку, а в період світової фінансової кризи підприємства малий бізнес вирішує проблеми з безробіттям, підтримують державні бюджети на належному рівні, мобільно реагують на зміни в економіці, а також знижують соціальну напругу. Таким чином, актуальним постає питання підтримки, фінансового забезпечення та пошуку ефективних джерел фінансування сектору малого бізнесу як в Україні в цілому, так і у її регіонах.

Проблеми розвитку малого бізнесу протягом останніх років є об'єктом ретельної уваги багатьох дослідників, як в Україні, так і за кордоном. Дослідженню підлягали різні аспекти діяльності малих підприємств. Вагомий внесок у розвиток малого підприємництва в Україні, аналізу механізмів його кредитно-фінансової підтримки зробили Б.І.Адамов, О.В.Азаров, З.С. Варналій, В.В.Виговська, Л.І.Воротіна, Ю.М.Воробйова, Н.В.Гончарова, М.І.Крупка, О.Є.Мазур, О.В.Манакова, Я.В.Онищук, М.В.Приймак, С.К.Реверчук та інші.

Важлива роль малого підприємництва полягає і в тому, що воно виступає інвестором вітчизняної економіки. За даними Держкомстату України протягом останніх років зберігається тенденція до зростання сектору малого підприємництва, але його темпи уповільнюються щороку, і в сучасних умовах взагалі постає питання про його існування як такого. Недостатніми стосовно вимог структурно-інноваційної стратегії економіки України залишаються основні індикатори рівня розвитку малого бізнесу: кількість малих підприємств на 10 тис. населення (57 од. проти 300-500 у розвинених країнах), обсяг виробленої продукції (7,7% проти - 50-60%), кількість зайнятого у малому бізнесі населення (7,2 проти 60-80%) [3].

Серед факторів, які гальмують розвиток малого підприємництва можна віднести: організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності; недоступність кредитних ресурсів

як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення, недостатні зв'язки міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і грантів; переважно декларативний характер державної підтримки малого підприємства, неоднозначність та суперечливість чинної нормативно-правової бази; територіальні диспропорції, тобто концентрація малих підприємств довкола промислових центрів і майже відсутність їх у віддалених районах і селах; несприятлива (тобто фіскальна) податкова політика, непомірний тягар оподаткування (особливо в питаннях начислення на заробітну плату, що призводить до значної тінізації в малому бізнесі); доволі громізка система бухгалтерського обліку та звітності; обмежені можливості для захисту від протиправних посягань; криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків, каналів збуту; слабкість інфраструктури малого підприємництва; недостатність професійних знань та досвіду тих, хто займається малим та середнім бізнесом тощо [3].

У розвинутих країнах встановлені сприятливі умови для розвитку підприємства. Держава зацікавлює кредитні установи надавати пільгові кредити початківцям і залучає до цієї справи різні верстви населення; встановлюються пільгові системи оподаткування; при банках видаються мікро кредити, створюються лізингові фірми, інвестиційні фонди. Для того, щоб малий бізнес зайняв, як і в інших розвинених країнах світу належне місце, потрібно виконати принаймні дві умови: можливість розширеного відтворення капіталу та затребуваність результатів праці. Саме тому актуальною є проблема розробки методів і різних механізмів, які будуть спрямовані на забезпечення ефективного розвитку малого бізнесу в Україні, а отже, і на формування економічної стабільності в Україні [4; с.5]. Тому одним з головних завдань у забезпеченні підвищення ефективності розвитку малих підприємств України на сучасному етапі є суттєве вдосконалення управління фінансовими ресурсами, у тому числі їхньою структурою. Основною метою такого управління можна визнати забезпечення необхідного рівня фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства. Саме для нього розробляється політика формування фінансових ресурсів, найважливішими складовими якої можуть бути такі елементи: визначення загальної потреби у фінансових ресурсах; розрахунок податкового навантаження на фінансові ресурси; виявлення можливостей зниження податковою навантаження для фінансових ресурсів; максимізація обсягу залучення фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел; забезпечення необхідною обсягу залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел; оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів [1; с.63].

Розгляд системи державної фінансової підтримки малого підприємництва України свідчить про недостатні її масштаби та ефективність. Магістральними напрямками розв'язання проблеми удосконалення державної фінансової підтримки вбачається: збереження та подальше вдосконалення режимів оподаткування малого підприємництва; розвиток кредитування сектору малого бізнесу насамперед на комерційній основі із залученням банківського кредиту під гарантії спеціалізованих державних установ; вдосконалення прямої фінансової підтримки з боку держави.

Важливим аспектом діяльності сектору малого бізнесу та забезпечення фінансовими ресурсами є взаємозв'язок його з великими підприємствами. В ринкових умовах господарювання основними формами кооперації великих, малих господарських структур є субпідряд, франчайзинг, лізинг та венчурне фінансування, нормативно-правове регулювання яких потребує коригування.

Отже, важливим напрямком пом'якшення наслідків фінансової кризи є сприяння доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів: забезпечення здешевлення кредитування проєктів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення; залучення більш широкого кола представників малого бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проєктів; створення фондів кредитних порук для суб'єктів малого та середнього бізнесу. Одним із стратегічних напрямів в організації успішного малого бізнесу в нашій країні має бути дієва підтримка з боку держави та великих компаній, пошук нових методів фінансування малих підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури.

Примітки

1. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №1. - С. 59 – 64.
2. Огороднішук О.Є. Розвиток млого підприємництва у сучасних умовах // Шоста Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція Актуальні проблеми сучасної науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uktp.com.ua>
3. Статистичний щорічник України за 2008 рік / за ред. О.Г. Осаулєнка. – К.: Державний комітет статистики, 2008. – С. 300 – 326.
4. Федоренко С.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні // Економіка та держава. – 2008. - №5. – С. 4-5.

Ulyana Hoopalo

Ivan Franko National University of Lviv

THE PROBLEMS OF FUNCTIONING AND SHORTCOMINGS OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

Small business is the most dynamic element in the structure of economic activity. In terms of financial crisis small businesses are called to solve problems of unemployment, they fill the state budget and rapidly react to changes in economy. The main problem of small business is lack of financial resources to support the activity and to further development. So, the question of financial support of these enterprises in Ukraine is vital nowadays.

Тарас Гуцуляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ТОВАРНОМУ ІМПОРТУ

Усунення бар'єрів у зовнішній торгівлі в країнах з трансформаційними економіками призводить до того, що місцеві виробники промислової продукції, через недостатність внутрішніх ресурсів для їх модернізації та розвитку, не можуть запропонувати конкурентну продукцію, виникають передумови їх витіснення з внутрішнього ринку. Поступово виникає критична залежність від імпорту промислової продукції. Через переважно сировинну орієнтацію експорту, нестача іноземної валюти призводить до того, що імпорт починає фінансуватися за рахунок зовнішніх запозичень. Така політика призводить до зростання зовнішнього боргу. Все це підвищує вразливість економік даних країн до внутрішніх та зовнішніх макроекономічних шоків, і як наслідок – виникнення численних фінансових та валютних криз, які перешкоджають

економічному зростанню. Оскільки внутрішні інформаційні та фінансові ресурси трансформаційних економік є доволі обмеженими, тому особливої актуальності набуває проблема використання для імпортозаміщення зовнішніх джерел, а саме прямих іноземних інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції – це різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій. [4, с. 156] Це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних не несуть спекулятивного характеру. Переважна більшість вчених стверджує про позитивний вплив залучення ПІІ на економіку приймаючих країн [1, с. 22-25; 3,].

Це обґрунтовується тим, що ПІІ сприяють:

1. поширенню новітніх технологій і техніки, та методів управління;
2. створенню нових робочих місць і, отже, зростанню добробуту як наслідок навчання та підвищення кваліфікації робочої сили [3, с. 20-21];
3. залученню не використовуваних ресурсів до економічного обігу;
4. можливості поглиблення міжнародного поділу праці, скорочення імпорту та розширення експорту;
5. ТНК завдяки своїм ПІІ сприяють здійсненню процесу перебудови в країнах базування і приймаючих країнах шляхом створення нових галузей чи видів діяльності [5, с. 583-584].

У сучасних умовах ПІІ часто розглядаються науковцями як стабілізуючий фактор у період валютних криз у країнах, що розвиваються завдяки їхньому впливу на платіжний баланс [2, с. 4; 11, с. 1, 4-5; 17, с. 160-163; 26]. Заміщення імпорту внутрішнім виробництвом, доходи від експорту, субсидування імпорту технологій та менеджменту – все це сприяє розширенню торговельної частини платіжного балансу, збільшенню валютних надходжень і як наслідок – сприяє фінансовій стабільності, що, в свою чергу, підвищує інвестиційну привабливість країни [4, с. 161]. Ю.Козак зазначає, що з позиції платіжного балансу ПІІ є сприятливими для приймаючої країни, але вони виявляються несприятливими в довгостроковому плані, якщо відбувається репатріація доходів [4, с. 160-163].

Можливий негативний вплив ПІІ проявляється в таких напрямках:

1. технологічна залежність від країни-інвестора;
2. порушення економічних планів;
3. використання ПІІ як інструменту економічного та політичного впливу на країну-реципієнта [4, с. 162];
4. витіснення з ринку внутрішніх виробників та постачальників.

У світовому потоці ПІІ на українську економіку припадає близько 1%. Україна сприймається як країна з великим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень, підприємницький ризик інвестицій в Україну склав 80% [6, с. 106]. Основна частина іноземних інвестицій спрямовується в сектори, що виготовляють товари внутрішньої торгівлі, оскільки вони гарантують швидке обернення капіталу. Так, найбільш привабливими для іноземних інвесторів галузями залишаються підприємства оптової торгівлі та посередництва в торгівлі (15% від загального обсягу ПІІ) та підприємства харчової промисловості (14,8%) [4, с. 164]. Відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП України коливається на рівні 1,21 – 2,39%. Незначний ефект імпортозаміщення спостерігаються в легкій промисловості та машинобудуванні. Це пояснюється надто малим загальним обсягом ПІІ в цій галузі. Сьогодні приплив ПІІ в Україну фактично не використовується для того, щоб позбавити країну від імпортозалежності. ПІІ вкладаються здебільшого у галузі сфери послуг, оскільки там є більша віддача на вкладений капітал та потребує менших затрат для виходу на ринок та вони володіють більшою оборотністю капіталу. Більш доцільним у сучасних ринкових умовах було б сприяння залученню інвестицій у виробничу сферу, а саме у ті галузі, де виробляються переважно споживчі товари, якими є хімічна, харчова та легка промисловості, автомобілебудування, на продукцію яких в Україні є значний попит. Саме з розвитку легкої та харчової промисловості розпочався економічний підйом Китаю та Індії.

Механізм залучення ПІІ – в країну надходить іноземний капітал, що погіршує сальдо поточного рахунку. Цей капітал використовується для розвитку внутрішнього виробництва товарів. Нарощення виробництва даним сектором за умови використання певних протекціоністських заходів з боку держави сприяє переорієнтації структури споживання на продукцію національного виробництва. Це, в свою чергу, обмежує попит на імпорт в країні, що покращує сальдо поточного рахунку. В довгостроковому періоді переорієнтація попиту на продукцію внутрішнього виробництва стимулює дохід, створюються позитивні передумови для подальшого залучення інвестицій в економіку, оскільки знижується ризик для інвесторів (зменшується зовнішній борг країни, зменшується загроза дефолту). Таким чином приплив ПІІ та використання їх для заміщення імпорту сприяють встановленню внутрішньої та зовнішньої макроекономічної рівноваги в країні та її стабільному економічному розвитку. Відбувається трансферт технологій в країну, диверсифікація виробничої структури, підвищується загальний рівень зайнятості.

Процес лібералізації зовнішньої торгівлі та потоків капіталу, та збільшення відкритості трансформаційних економік призводить до дефіциту сальдо поточного рахунку. Потік імпортової продукції спричиняє тиск на вітчизняне виробництво, що з часом витісняється з ринку, через неконкурентність з імпортовою продукцією, а розвитку нових виробництв перешкоджає недостатність внутрішніх фінансових ресурсів та нестабільність потоків іноземного капіталу, в основному короткострокового. Це призводить до значної залежності економіки від критичного імпорту та до споживання товарів імпортного виробництва. Отже, для подолання дисбалансів в економіці та сприяння стабільному зростанню доходу в країні, необхідним є створення сприятливого інвестиційного клімату та залучення ПІІ, які здатні сприяти заміщенню імпорту.

Примітки

1. Д्राбік І. Зростання значенні ПІІ у стратегіях розвитку сучасних підприємств // Економіка та держава. – 2008. - №4 – с. 23-27
2. Бразилія – успехи и проблемы развития экономики // БИКИ. – 2005. - №28.
3. Даций О. І. Розвиток теорій і концепцій іноземного інвестування // Фондовий ринок. – 2007. – №45 – с. 18-24
4. Міжнародна економіка: навчальний посібник // за ред. Ю. Козака, Н. С. Лобвіної, В. М. Осипова. – К.: ЦУЛ, 2008 – 1118 с.
5. Рут, Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: пер. з англ. // наук ред. А. Філіпенко, Д. Олесевич. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
6. Товстиженко О. В. Роль іноземних інвестицій в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №1 – с. 104-109.

Taras Gutsuliak

Ivan Franko National University of Lviv

USING OF FDI AS AN IMPORT ALTERNATIVE

Ukraine's participation in an international trade market brings negative points as well as opportunities for economic growth through the effective use of international long-term capital. To overcome imbalances in the economy, it is very important to create favorable investment climate and attracting FDI.

Христина Данилків

Львівський національний університет імені Івана Франка

**РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
УКРАЇНИ**

Економічний розвиток будь-якого регіону України, значною мірою залежить від матеріально-технічного забезпечення та стану основних засобів. Реалії сьогодення свідчать про те, що зношеність основних засобів у деяких галузях сягає 50%, а період їх функціонування становить 20 і більше років, що у свою чергу, негативно відображаються на ефективності виробництва підприємств. Такі дані вказують на те, що є велика нестача фінансових ресурсів для відтворення основних засобів.

Проблемам вирішення і поліпшення економічного розвитку регіону потребує приваблення інвестиційних ресурсів. Саме інвестування є актуальним питанням сьогодення та невід'ємною часткою сучасних зовнішньоекономічних зв'язків. За допомогою інвестицій можна не лише зупинити спад, а й сприяти забезпеченню розширеного відтворення основних засобів, поживати виробництво, що в свою чергу, впливатиме на кінцеві результати діяльності підприємств регіону та досконалу структурну перебудову економіки країни у цілому. Однак, для досягнення такої мети потребує не лише нарощування інвестиційних ресурсів, а й підвищення економічної та соціальної ефективності їх використання.

У ході дослідження проблем інвестиційного та інноваційного забезпечення української економіки вагомими науковими результатами досягли провідні вчені – П.Т. Савлук, П.С. Каблук, С.В. Покропивний, М.І.Кісіль, І.М. Крупка, В.М. Яценко, К.М. Берестовий, В.С. Мартиненко, М.Г. Чумаченко, І.В. Бондарчук, та інші [2]. Проте, незважаючи на достатню кількість досліджень окреслених проблем, залишаються недостатньо розробленими багато теоретичних і практичних питань щодо активізації інвестиційної діяльності в окремих регіонах.

Виходячи з теорії а світового досвіду, для стабільного економічного розвитку інвестиції повинні становити не менше, ніж 25-30% від ВВП. Для України цей показник протягом 2005-2008 рр. був значно вищим – у 2006р. він становив 30,4% від ВВП, у 2007р. – 27,5%, у 2008р. – 32,3% у 2009р. – 28% від ВВП, але загальний обсяг інвестування все ж не перевищував 88% рівня 1990р [4].

Збільшення обсягів інвестицій в основний капітал є одним із найважливіших завдань економічної політики будь-якого регіону України. Однак, у розподілі інвестицій в основний капітал за регіонами країни зберігається надмірна диференціація [1]. Інвестиції в основному сконцентровано у тих регіонах, де є можливість швидкої окупності таких вкладень. До них відносяться регіони з високою концентрацією важкої індустрії та регіони з рекреаційним потенціалом. Це такі регіони як: м.Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська, Київська, Луганська, Запорізька, АР Крим. Регіональна структура розподілу інвестицій засвідчує, що на ці регіони в 2008р. припадало майже три чверті (73%) їх загальноукраїнського обсягу [4].

Надзвичайної актуальності набувають реальні інвестиції, які є головним джерелом ефективного розширеного оновлення основних засобів і переходу виробництва на вищий рівень технологічного розвитку. Відтворювальні процеси можливі за умови забезпечення належного випереджаючого рівня інвестування основного капіталу порівняно з зростанням валового регіонального продукту (ВРП) [3].

Слід зазначити, що у 2009р. порівняно з 2008 та 2007 роками у галузях обробної промисловості спостерігається зменшення введених у дію основних засобів. Введені в дію основні засоби у промисловості, у загальній вартості основних засобів на кінець 2008 року становить 40,4%, що на 10,5% більше порівняно з попереднім роком. Однак, незважаючи на незначні позитивні зрушення в динаміці, проблема оновлення основних засобів на підприємствах України залишається невирішеною. Потрібно врахувати і те, що рівень фізичного спрацювання і морального старіння основних засобів в областях є дуже високий. Найвищий ступінь зносу основних засобів у регіональному розрізі 2008р. ми спостерігаємо в Херсонській (59,3%), Дніпропетровській (58,2%), Луганській (52,4%), Вінницькій (53,5%), Донецькій (53,8%) областях [4].

Дієвим інструментом для вирішення проблеми відтворення основних засобів підприємств регіону є активізація інвестиційного забезпечення за рахунок зміни структури інвестицій за джерелами їх інвестування. За останній період спостерігається тенденція до зростання банківських кредитів та інших позик, а також інвестицій іноземних інвесторів. Так, у 2009р. їхня частка становила 20,6%, що більше на 19,1% порівняно з 2008 роком, що свідчить про позитивні зрушення в структурі джерел фінансування інвестицій у регіоні. Що стосується інших джерел фінансування, і видатків з бюджетів різних рівнів, то вони зменшуються.

Основний акцент у регіональній інвестиційній стратегії необхідно зробити на розвитку тих сфер виробництва, які сприятимуть економічному зростанню регіону. На регіональному рівні необхідно застосовувати нові комплексні підходи до довгострокових відносин, які відповідали б державним інтересам та були пов'язані з європейською інтеграцією та усуненням регіональних пропорцій.

Примітки:

1. Дорогунцов С., Федорцева А. Інвестиційне забезпечення відтворення основного капіталу в регіонах України //Регіональна економіка. – 2004.
2. Дука А.П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. Посібник. – К.: Каравла, 2007.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003.
4. Статистичний щорічник України / За ред. О.Г.Осаулко // Держ. ком. статистики України. – К.: Консультант, 2008.

Danilkiv Khristina

Ivan Franko National University of Lviv

A ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE RECREATION OF THE FIXED ASSETS ON THE ENTERPRISES OF UKRAINE

Bringing in of investment resources needs in a decision and improvement of economic development of region. Investing is the pressing question of *segodennya* and inalienable part of modern external economic connections. By investments it is possible not only to stop a slump but also instrumental in providing of the extended recreation of the fixed assets, to bring back to life a production, that in same queue, will influence on end-point of activity of enterprises of region and perfect structural re-erecting of economy of country on the whole.

Романа Данилюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

SWOT-АНАЛІЗ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах для того, щоб «вижити», кожному підприємству необхідно аналізувати свою діяльність, спостерігати за змінами в зовнішньому середовищі, стежити за конкурентами, виявляти певні зовнішні та внутрішні фактори, що можуть вплинути на нього в майбутньому, а також приймати рішення щодо адаптації до середовища, що склалося, чи формування впливу на нього. Ефективним інструментом аналізу діяльності підприємства чи організації виступає SWOT-аналіз. Цей вид аналізу може виконуватись як для оцінки стану організації в цілому, так і для окремих видів діяльності. Важливим є проведення SWOT-аналізу в кризових умовах, оскільки він дає оцінку становища фірми, а також допомагає прийняти правильне рішення у використанні тієї чи іншої стратегічної альтернативи. Оскільки зараз простежується світова економічна криза, то SWOT-аналіз може стати невід'ємною частиною кожного підприємства. Фірмам потрібно змінюватись і адаптуватись до тих умов, що виникли в зовнішньому середовищі. Для того, щоб взяти які самі зміни потрібно впроваджувати, необхідно компанії зробити ряд досліджень. Початковим етапом тут має стати проведення SWOT-аналізу. Також даний метод можна застосовувати до окремих ситуацій, які потребують негайного вирішення, що є дуже важливим, оскільки, як правило, в організаціях всі рішення повинні бути швидкими і водночас економічно обґрунтованими. SWOT-аналіз – це метод, за допомогою якого виявляються сильні та слабкі сторони організації, можливості та загрози, які готує зовнішнє середовище, а також їхні взаємозв'язки. Після встановлення взаємозв'язків та парних комбінацій між окремими параметрами матриці SWOT-аналізу, розробляються стратегічні альтернативи розвитку фірми і обирається найбільш сприятлива для організації. Ще однією перевагою даного методу виступає те, що він є швидким та легким інструментом оцінки стратегічного становища компанії.

Аналіз та напрями дослідження. Дослідженням та розробкою SWOT-аналізу займалось ряд вчених. Зокрема, цей метод запровадив відомий економіст-науковець К. Ендрюс в 1963 році в Гарварді на конференції по проблемах бізнес-політики. Також дослідженням цього методу займалися такі видатні вчені, як А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд, Дж. Вільсон.

В науковій літературі наводяться різні інтерпретації проведення SWOT-аналізу. Однак методологія його проведення для цих підходів єдина – вона базується на складанні матриці сильних і слабких сторін у діяльності організації, а також можливостей і загроз, що можуть визначитися зміною факторів зовнішнього середовища. Відповідно до прийнятої методології, проведення SWOT-аналізу здійснюється в кілька етапів. Спочатку потрібно скласти перелік показників стану зовнішнього середовища, що підлягають подальшому аналізу. Далі перелічені загрози та можливості аналізуються. Після цього діагностується потенціал організації на основі його сильних та слабких сторін. Такий аналіз може бути виконаний у якісних або кількісних показниках. Як правило, виявлені фактори оцінюються в балах від -5 до +5. Для того, щоб стратегічний аналіз був закінчений, його підсумком повинна бути матриця SWOT, що покаже взаємозв'язок між зовнішніми чинниками та станом потенціалу підприємства. Визначимо основні переваги цього методу:

- SWOT-аналіз використовується не лише в процесі розробки стратегій діяльності організації, а й для поточної оцінки можливостей і загроз, що надходять із зовнішнього середовища;
- це легкий у застосуванні інструмент швидкої оцінки стратегічного становища компанії;
- SWOT-аналіз дає змогу сформулювати загальний перелік стратегічних і тактичних заходів підприємства з врахуванням його особливостей та оточення;
- даний метод можна застосовувати до будь-яких організацій, окремих людей, країн для проведення стратегій в найрізноманітніших областях діяльності;
- на основі цього методу можна розробити не лише стратегічні альтернативи розвитку фірми, а й віднайти шляхи вдосконалення окремих її сфер (маркетингу, фінансів, виробництва, організації, кадрової політики та ін.).

Недоліком даного методу є складність проведення попарної оцінки показників потенціалу організації з факторами зовнішнього середовища. Також для якісного проведення SWOT-аналізу, фірма мусить вміти дивитись на себе «поглядом зі сторони», що, на нашу думку, є досить складно. Ще одним недоліком SWOT-аналізу виступає те, що в ньому немає достовірної статистичної та іншої інформації, тому що при його проведенні застосовується інформація, отримана методом експертних оцінок. Саме тому використання цього методу може дати великі похибки.

На сучасних підприємствах виникає необхідність обробки великих масивів інформації. Саме це зумовлює застосування на них різних статистичних методів аналізу даних: одно- і багатофакторних, методів індукції та дедукції тощо. В багатьох компаніях під час застосування SWOT-аналізу широко використовують регресивний, варіаційний, дискримінаційний, факторний та кластер-аналіз. Використання того чи іншого методу залежить від змісту явища чи проблеми, що є об'єктом аналізу. Варто відзначити те, що для проведення SWOT-аналізу та розробки прийнятої стратегії розвитку фірми, недостатньо аналізувати вплив тих чи інших факторів на становище організації. Щоб забезпечити функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, необхідно прогнозувати тенденції розвитку шансів і загроз. Проведення SWOT-аналізу разом із використанням певного статистичного методу, забезпечує достовірність побудованих прогнозів на його основі.

Висновки. Отже, SWOT-аналіз – це такий метод, за допомогою якого ми можемо виявити стратегічні альтернативи розвитку підприємства, ліквідувати або зменшити з допомогою сильних сторін та можливостей його слабкі сторони та загрози. Підприємствам необхідно проводити аналіз не лише на початку заснування, а й для оцінки їхньої поточної діяльності. Також не менш важливим є проведення SWOT-аналізу під час світової економічної кризи для того, щоб виявити яку антикризову політику провадити підприємству. Тому що цей метод є досить простим і швидким у застосуванні й

дозволяє показати кілька стратегічних альтернатив щодо вирішення тієї чи іншої проблеми. Слід відзначити, що для проведення SWOT-аналізу не обов'язково залучати досвідченого маркетолога, оскільки його може провести людина без спеціальної освіти. Основною вимогою, що висувається до виконавця, є вміння абстрактно мислити, розглядати організацію як єдине ціле, а також виявляти основні проблеми організації, дивлячись на неї зі сторони. Здійснюючи аналіз середовища організації, слід мати на увазі, що можливості і загрози можуть переходити у свою протилежність, тобто нереалізована можливість може стати загрозою, якщо її використає конкурент, або, навпаки, заздалегідь помічена загроза може створити в організації додаткову перевагу, коли конкуренти її не усунули.

Примітки:

1. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління: Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 144-165с.
2. Мартиненко М.М., Ігнатієва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – Каравела, 2006. – 110-115 с.
3. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. Посібник. –.: КНЕУ, 1999. – 143-149с.

Romana Danilyuk

Ivan Franko National University of L'viv

SWOT-ANALYSIS IN THE ENTERPRISE ANTICRISIS MANAGEMENT SYSTEM

In today's market environment, every enterprise must analyze their activities and watch for changes in the environment, monitor competitors, identify specific internal and external factors that may affect it in the future. After that, the company must decide to adapt by environment or influence him. Effective analysis tool manufacturing SWOT analysis. It can be made for a general assessment of organization and specific activities. It is important in crisis because SWOT analysis enables estimation of the firm and helps to decide in the implementation of strategic alternatives. SWOT analysis is the method by which revealed the strengths and weaknesses of company, opportunities and threats to external environment, they relationships. When taken SWOT analysis firm chooses one of the strategic alternatives of development.

Ольга Дацко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПІДХОДИ ДО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Ціна суттєво впливає на діяльність підприємства. Зумовлено це її основною функцією, яка спрямована на одержання запланованого рівня прибутку в процесі реалізації продукції. Ціна – інструмент конкуренції, перерозподілу ресурсів, переливання капіталу, один із основних елементів маркетингової політики підприємства.

Встановлення та використання ринкової ціни знайшло своє вираження в ціновій політиці підприємства. До основних напрямів цінової політики належать дії підприємства, що націлені на одержання запланованого прибутку в процесі реалізації продукції, швидке відшкодування витрат підприємства за рахунок даного прибутку, завоювання визначеної частки ринку для своєї продукції.

Вибір цілей ціноутворення відповідно до маркетингової політики підприємства, розробка цінової стратегії, визначення рівня ціни на продукцію, впровадження тактичних заходів з метою досягнення поставлених цілей – чотири основних етапи, які включає процес формування цінової політики відповідно до цілей і завдань підприємства. [1, с. 35]

Але результатом етапом цінової політики підприємства є визначення рівня ціни на продукцію. Досягається це на основі використання методів ціноутворення, які ґрунтуються на аналізі витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції, попиту на продукцію та характеру конкуренції на ринку. [2, с. 98-99]

У процесі діяльності підприємство самостійно приймає рішення щодо підходу до визначення рівня ціни на продукцію. Воно повинно відповідати загальним маркетинговим цілям та цілям цінової політики підприємства. Залежно від ринкової ситуації ними можуть бути: одержання прибутку в короткостроковій або довгостроковій перспективі, завоювання або збільшення своєї частки на ринку, лідерство в цінах або показниках якості продукції, виживання підприємства в умовах ринку, інші напрями маркетингової діяльності. Виходячи з вибраних цілей, підприємство визначає рівень ціни на свою продукцію. Звичайно, на процес формування ціни впливають багато інших чинників. Проведені дослідження показали, що основними серед них є: цілі та завдання цінової політики підприємства, його витрати на виробництво та реалізацію продукції, попит споживачів на продукцію підприємства, ціни конкурентів на аналогічну продукцію, методи ціноутворення, що використовуються підприємством в процесі формування його цінової політики.

Сукупність цих чинників значною мірою визначає не тільки особливості процесу розрахунку ціни на продукцію, а також її елементи. В даному разі елементами ціни є показники, що відображають прогнозний рівень відповідно до: [2, с. 100]

- повної собівартості виробництва одиниці продукції;
- величини прибутку в ціні, який визначається підприємством;
- питомих витрат, що пов'язані з процесом збуту та реалізації продукції (посередницькі послуги, транспортування продукції та ін.);
- розміру податків, що враховуються при формуванні ціни (податок на додану вартість, акцизний збір та ін.);
- системи надбавок і знижок до ціни.

В умовах ринку маркетингова діяльність підприємства при реалізації продукції базується на використанні таких основних цін: [3, с. 27]

- вихідна ціна;
- остаточна ціна;
- ціни пропозиції;
- ціни реалізації.

При визначенні рівня кожної із розглянутих основних цін, які використовуються в ціновій політиці, треба мати на увазі, що механізм формування ціни залишається незмінним для всіх існуючих методів розрахунку. Певною мірою відрізняються тільки методичні підходи до процесу формування ціни.

Отже, дослідження особливостей ціноутворення в умовах діяльності вітчизняних підприємств та більш глибокий аналіз методик розрахунку ціни показали, що в даному разі є більш доцільним використання методичного підходу, що включає в себе вісім етапів: [2, с. 105]

- визначення основної цілі та завдання цінової політики підприємства;
- аналіз попиту на продукцію;
- оцінка витрат підприємства;
- аналіз цін і продукції конкурентів;
- вибір методу ціноутворення;
- визначення прогнозного рівня ціни пропозиції;
- коригування прогнозного рівня ціни відносно умов реальної ринкової ситуації;
- установлення остаточної ціни.

Процес формування ціни залежно від конкретних обставин може характеризуватися певними особливостями. Основними з них є: [2, с. 107-109]

- правильний вибір структурної одиниці виміру ціни;
- приведення ціни до єдиних умов і терміну реалізації продукції;
- життєвий цикл продукції залежно від його конкретної стадії;
- характер використання цінових ліній;
- базисні умови ціни;
- умови зовнішнього ринку при експортних поставках продукції;
- контрактний рівень ціни;
- встановлення ефективного співвідношення між остаточною ціною на продукцію, яка використовується в даному разі як базисна, та іншими цінами, що формуються на її основі;
- умови зміни рівня ціни;
- бажані границі зміни рівня остаточної ціни при реалізації продукції на ринку – пороги ціни.

Урахування розглянутих особливостей дає можливість підприємству об'єктивно визначати рівень ціни на продукцію, але не лише заради максимізації прибутку, а й орієнтації на потреби і можливості споживача.

Примітки:

1. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: Навч. посібник. - К.: МАУП, 2001. - С. 35
2. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: Монографія. - К.: КНЕУ, 2001. - С. 98-109
3. Данілова Л.Л., Петровська С.В. Ціноутворення та маркетингова цінова політика: Навч. посібник. - К.: Київський національний торгово-економічний університет, 2007. - С. 27

Olga Datsko

Ivan Franko National University of Lviv

APPROACHES TO PRICING AT THE ENTERPRISES IN UKRAINE

In the thesis examined the directions and stages of pricing policies, a set of factors and indicators that reflect the projected level of prices, and features that characterize the process of its formation. All this together allows you to define its optimal level, in which, the company gets to the minimum cost of producing goods or providing services to maximum profit.

Ірина Дашук, Ірина Піхур

Хмельницький інститут соціальних технологій, Відкритий університет "Україна"

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамічними змінами, які охопили усі сфери суспільного життя, у тому числі й систему органів місцевої влади. Проголошені принципи бюджетної децентралізації та автономності органів місцевої влади для втілення у життя вимагають належного наукового обґрунтування подальших реформ у цій сфері.

При визнанні державою права місцевих органів влади на їх організаційну та фінансову автономію постає проблема відповідного фінансового забезпечення, необхідного для здійснення місцевих програм економічного розвитку. А відтак виникає проблема обґрунтування економічного змісту фінансових ресурсів місцевих органів влади, визначення їх ролі в суспільному житті, дослідження складу місцевих фінансів, удосконалення механізму формування і використання фінансових ресурсів місцевих органів влади.

Проблеми делегування повноважень місцевим органам влади, зміцнення їх фінансової бази, оптимізації механізму формування місцевих бюджетів, визначення обсягів міжбюджетних трансфертів досліджували такі вітчизняні вчені: О. Василик, О. Данілов, О. Дацій, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, М. Свердан, С. Слухай, А. Соколовська, О. Сунцова, Л. Тарангул, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Багато уваги у їх наукових здобутках приділяється проблемам формування доходів місцевих бюджетів, зміцненню податкового потенціалу регіонів, механізмам розрахунку міжбюджетних трансфертів тощо. Однак подальшого наукового обґрунтування вимагають теоретичні положення сутності фінансових ресурсів місцевих органів влади, методичні підходи до оцінки їх якісного складу. Крім того, у світлі зміцнення децентралізаційних процесів гостро стоїть проблема пошуку додаткових джерел формування фінансових ресурсів місцевих органів влади та оптимізації їх витрачання.

Фундаментом формування фінансових ресурсів місцевих органів влади є місцеві фінанси. На наш погляд, місцеві фінанси – це система мобілізації, акумуляції та використання вартостей у грошовій формі, які надходять від населення відповідної адміністративно-територіальної одиниці, підприємств, держави і використовуються для забезпечення економічного розвитку відповідної території та забезпечення задоволення соціально-культурних потреб її населення.

Місцеві фінанси мають два прояви – економічному, що полягає у створенні умов для розвитку ділової активності на відповідній території, і соціальному, який реалізується через найрізноманітніші відносини між учасниками виробничої і невиробничої сфери з одного боку, та підприємствами і державою – з іншого.

На сьогодні в Україні місцеві фінанси переважно представлені місцевими бюджетами. Однак у даний час місцеві бюджети мають недостатню доходну базу, тому не здатні самостійно фінансувати всі повноваження місцевих органів влади. Зважаючи на те, що діяльність місцевих органів влади сприяє підвищенню соціально-економічної стабільності в державі, виникає необхідність у розбудові ефективної системи їх фінансового забезпечення. Сутність фінансового забезпечення місцевих органів влади у роботі визначено як сукупність заходів щодо акумуляції, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм та запобіганню і усуненню порушень при використанні фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси місцевих органів влади, на наш погляд, можна визначити як фонди коштів, що створюються і використовуються на соціальний і економічний розвиток регіонів. Джерела фінансування потреб місцевих органів влади різноманітні. За фіскальним і соціально-економічним значенням з-поміж них виділяються доходи місцевого бюджету, позики, фінансові ресурси комунальних підприємств, фінансові ресурси населення, інвестиції, цільове фінансування регіональних програм з Державного бюджету, позабюджетні фонди і міжбюджетні трансферти. Важливу роль у розбудові фінансового забезпечення місцевих органів влади відіграє нарощування і реалізація фінансового потенціалу місцевих органів влади [1, с. 64].

Вагому роль у формуванні фінансового потенціалу місцевих органів влади можуть відігравати іноземні інвестиції. Динаміка іноземних інвестицій практично в усіх регіонах України була позитивною, однак результативність використання іноземних інвестицій була неоднозначною. Результати аналізу показали, що темпи росту прямих іноземних інвестицій практично не пов'язані з темпами росту інвестицій в основний капітал. Це свідчить про те, що іноземні інвестиції не спрямовуються у виробничу сферу, тому не можуть слугувати розширенням ресурсної бази фінансового забезпечення місцевих органів влади. Мають місце так звані „горизонтальні інвестиції”, які не чинять значного впливу на розвиток промисловості та створення валового регіонального продукту.

Перспективним джерелом формування фінансового потенціалу місцевих органів влади можуть стати внутрішні інвестиції. Проте для активізації таких процесів мають бути створені належні умови з боку держави. Активізація інвестиційних процесів на відповідній території дасть змогу підвищити підприємницьку активність та збільшити чисельність зайнятих, що дозволить зменшити видатки місцевих органів влади на соціальний захист завдяки зростанню життєвого рівня населення відповідної території. Крім того, збільшення кількості підприємств та числа зайнятих сприятимуть розширенню податкової бази відповідної території, що може позитивно відобразитися на податкових надходженнях до місцевих бюджетів.

Примітки:

1. Панасюк Л. В. Формування доходів місцевих бюджетів // Науковий вісник Академії ДПС України. – 2006. – № 4–5 (35). – С. 63–71.

Irene Daschuk, Irene Pikhur

Khmel'nitskiy institute of social technologies, An university is opened "Ukraine"

FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL AUTHORITIES

Essence and features of forming of financial resources of local authorities is exposed. The own seeing of essence of financial resources of organs of power is resulted and the sources of forming of financial resources of local authorities are described.

Юлія Демберецька

Львівський національний університет ім.Івана Франка

СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. Фінансова криза завдала серйозного удару діяльності страхових організацій. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу. Тому актуальною є проблема вивчення й узагальнення теорії та практики страхування, особливостей діяльності страхових організацій та функціонування страхового ринку в умовах світової фінансової кризи з метою обґрунтування напрямів її подолання.

Аналіз та напрями дослідження. Опрацювання і вивчення сучасного стану страхового ринку, дав змогу виявити певні тенденції впливу економічної кризи на розвиток страхування:

1. Ускладнення і нестабільність ситуації на страховому ринку залежить не лише від банківської кризи, а й від кризи на фондовому та валютному ринках, ринку нерухомості.

2. Вплив кризи загострює хронічні проблеми, пов'язані із недосконалістю законодавства, не впровадженням обов'язкового медичного страхування за участю страховиків, непрозорим та дискримінаційним державним регулюванням; непрозорістю фінансової звітності страхового сектору; відсутністю якісної статистичної інформації; нерозвинутістю ринку страхування життя; низьким рівнем страхової культури; недотриманням законодавства з агрострахування, низькими інституційною спроможністю та статусом регулятора.

3. Спостерігається взаємовплив фінансової та страхової криз. Так, уже зафіксовано, що падіння фінансових ринків тягне за собою галузь страхування, оскільки зростаючі збитки ослаблюють капітали компаній та відносини інвесторів. Видається і зворотна загроза: криза страхового ринку, якщо вона буде спровокована, ударить по інших сегментах фінансового ринку, і, перш за все, по банківському. 4. Спостерігається відтермінування виходу на український страховий ринок більшості іноземних інвесторів, навіть за умов здійснення організаційно-правових заходів та понесення значних підготовчих витрат, в той час, як протягом останніх років кількість страхових компаній з іноземними інвестиціями невпинно зростала. Така ситуація зумовлена неефективними, непослідовними діями або бездіяльністю окремих органів державної влади, що, як правило, полягають в протекціоністській політиці щодо певних сегментів фінансового ринку чи окремих їх суб'єктів[1]. 5. Загроза прояву кризових явищ диференціюється щодо типу страхових компаній, і, в першу чергу, стосується тих, які використовують страхову ліцензію не для покриття реальних ризиків, а для будь-якої іншої діяльності, які, проте, складають переважну групу на страховому ринку. За прогнозами ця група постраждає найбільш серйозно, тому що їх модель бізнесу в

значній мірі залежить від так званого притока засобів по андеррайтингу: вони намагаються залучити клієнтів дуже низькими тарифами у порівнянні до усіх своїх конкурентів. Нарощуючи портфель, такі страховики збільшують обсяги премії, яка, однак, йде на виплати за попередніми збитками. Ця свого роду піраміда працює лише за умов зростання ринку, коли ж останній стабілізується чи на ньому відбувається спад, піраміда руйнується. Разом з тим, і для компаній, що займаються виключно страховою діяльністю, основні негативні наслідки неминучі в області інвестиційної діяльності: спад капіталізації явно відображається на інвестиціях; для них вирішальними стануть якість управління грошовими потоками та управління ризиками [2]. Негативні тенденції, що очікуються на вітчизняному страховому ринку, значною мірою внаслідок впливу світової фінансової кризи і кризових явищ в економіці та політиці передбачають зниження платоспроможного попиту на страхові послуги, включаючи обов'язкові види страхування; скорочення бюджетів корпорацій (особливо в частині добровільних видів, у т.ч. медичного страхування); суттєве переформатування страхового ринку, перетікання клієнтів до більш потужних гравців; виведення коштів, особливо іноземних інвесторів, з вітчизняного ринку страхування, можливе згортання діяльності в системних (мережевих) компаніях; посилення недовіри клієнтів через неповне і несвоєчасне виконання багатьма учасниками ринку своїх зобов'язань; кероване" банкрутство невеликих компаній, виведення активів, та, відповідно, поява нових „чистих” гравців; істотне зростання збитковості (особливо в транспортному страхуванні) внаслідок зниження валютного курсу гривні. Проте, наведене не заперечує й можливості позитивних тенденцій, серед яких - зміна стратегій :“захоплення ринку”, “розвитку на продаж” та спрямовані на фінансову самодостатність, оптимізацію витрат тощо; диверсифікація продуктового ряду, видів страхування, що пропонуються клієнтам; імпульс страховикам до пошуку нових ринкових ніш, особливо в сегменті страхування юридичних осіб, малого та середнього бізнесу; селекція потужних та самодостатніх учасників ринку, що при нормалізації загальнооекономічної ситуації швидко відновлять зростання. Підкреслимо, що вірогідність позитивних тенденцій буде достатньо високою внаслідок здійснення ефективних антикризових програм і, головне, визнання державою важливої ролі страхування у забезпеченні внутрішнього економічного зростання та інтеграції у світове господарство.[3] Для вирішення проблем страхування Українською федерацією Убезпечення розроблено систему антикризових заходів на страховому ринку щодо прийняття рішення Національним банком України та Державною комісією по регулюванню ринків фінансових послуг про: сприяння розвитку страхового ринку; контролю стабільності діяльності та недопущення зменшення платоспроможності страховиків; адаптування регуляторних актів до ситуації на фінансовому ринку; зобов'язань страховиків; зміцнення інституційної бази регулятора та прозорості його діяльності, його взаємодії з іншими регуляторами та державними органами; підвищення гарантій виконання зобов'язань страховиками та довіри клієнтів до страхового ринку[2].

Усунення наслідків економічної та фінансової криз вимагає негайних заходів тактичного характеру, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій, що спостерігаються на страховому ринку, недопущення зменшення інвестиційного потенціалу та платоспроможності страховиків та розгортання глибокої кризи страхового ринку. Основними з цих заходів є наступні: забезпечення дієвого механізму безперешкодного повернення депозитних коштів страховикам, як таких, що є коштами страхових резервів страховиків і спрямовуються на виплати страхових відшкодувань, зокрема, надання рефінансування комерційним банкам на зазначені цілі; забезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору; підвищення інституційної спроможності та статусу Держфінпослуг, забезпечення концентрації її обмежених ресурсів на ключових проблемах, зокрема - надання Держфінпослуг на період фінансової кризи повноважень з протидії демпінгу на страховому ринку та штучному зниженню платоспроможності страховиків; заборона надання кредитів комерційними банками під заставу майна, щодо якого не забезпечено наявність страхування протягом всього періоду дії кредитного договору та відсутності договору страхування життя позичальника протягом всього періоду дії кредитного договору; створення сприятливих умов щодо купівлі страховиками іноземної валюти для проведення розрахунків з клієнтами іноземною валютою та формування резервів у тих валютах, в яких страховики несуть відповідальність за своїми страховими зобов'язаннями; посилення контролю за страховиками, які затримують страхові виплати (страхове відшкодування) та притягнення їх до відповідальності, в тому числі шляхом позбавлення відповідних ліцензій [4];

Також, варто звернути увагу на досвід вітчизняних страховиків, такі антикризові заходи як приєднання до полісів додаткових послуг, страхування нестандартних ризиків, розвиток нестандартних страхових послуг, пропозиція комплексних страхових продуктів, підтвердили ефективність їх впровадження за умов фінансової кризи.

Висновки. Узагальнено тенденції щодо розвитку ринку страхування в умовах економічної кризи, систематизовано антикризові заходи щодо подолання проблеми та розглянуто альтернативні пропозиції ведення антикризового управління підприємством

Примітки

1. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів, 12.02.2009
2. О.В.Хмелевський. Страхування за умов ринкової кризи: тенденції розвитку та елементи пожевлення.
3. Радзівіл В. Страховий ринок України в умовах фінансової кризи: основні тенденції.
4. В. Поворозник. Про розвиток страхового ринку України та подолання наслідків світової фінансової кризи.

Demberetska Julia

Ivan Franko National University of Lviv
INSURANCE IN FINANCIAL CRISIS

Analysis of contemporary issues of the insurance market and the main threats arising from the consequences of the global financial crisis, and recommendations for eliminating negative tendencies and phenomena observed in the market and to create preconditions for intensification of investment activities of insurance companies in Ukraine.

Ірина Деміховська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проведення пенсійної реформи в Україні пов'язане з цілою низкою проблем, серед яких: активне просування страхових пенсійних продуктів (пенсійне страхування в системі страхування життя) без відповідного нормативно-правового регулювання; прогалини й суперечливі положення в нормативно-правових актах, які регулюють сферу недержавного пенсійного страхування; непрозора конкуренція в системі недержавного пенсійного забезпечення. Наявні проблеми й суперечності розвитку добровільної накопичувальної пенсійної системи України активізували пошуки науково обґрунтованих шляхів їх розв'язання. Зокрема, постає потреба у визначенні проблем і перспектив діяльності вітчизняних страхових компаній у системі недержавного пенсійного забезпечення.

Зважаючи на зарубіжний досвід, українські страхові компанії намагаються брати активну участь у пенсійній реформі. Пенсійне страхування було єдиним видом недержавних пенсій, згаданим у Законі України "Про пенсійне забезпечення" 1991 року. У Законі України "Про страхування" 1996 року сказано, що цей вид страхування є добровільним та виконується за договором, укладеним між страхувальником і страховиком.

Пенсійне страхування-один із продуктів страхової компанії, що належить до страхування життя. Вітчизняний ринок страхування життя за перше півріччя 2008 року розвивався досить динамічно. Валові страхові платежі досягли 783,9 млн грн. (зростання-73,9 %). Станом на 1 січня 2008 року в Україні за договорами страхування життя було застраховано понад 2,84 млн осіб. Більшість компаній змогли істотно збільшити обсяги страхових премій. Згідно зі звітністю ліги страхових організацій України, найбільшу активність у нарощуванні обсягів страхових премій проявили такі компанії, як ЗАТ "АЛІКО АІГ Життя", ЗАТ "Ренесанс Життя", ЗАТ СК "ТАС", ВАТ "Фортіс Страхування життя Україна".

На сьогодні страхові компанії є активними учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення, пропонуючи поліси пенсійного страхування.

Система недержавного пенсійного забезпечення - це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Пенсійне страхування передбачає, що основні виплати страхового забезпечення здійснюються при досягненні застрахованою особою пенсійного віку, встановленого законодавством. Для юридичних осіб страховики пропонують два основних види пенсійного страхування. Перший включає не тільки накопичення, а й страховий захист. Тобто страхова сума зберігається незалежно від можливих непередбачених обставин, й застрахована особа одержує накопичені гроші в будь-якому випадку. За другим варіантом пенсійного страхування заощадження виплачуються лише за умови досягнення клієнтом певного віку.

Також слід зазначати, що страхові компанії вважають пенсійну реформу потужним чинником розвитку ринку страхування в цілому. На сьогодні страховий ринок пропонує досить урізаний продукт- накопичувальну страховку, приурочену до виходу страхувальника на пенсію. Насправді пенсійне страхування повинно включати добровільне пенсійне страхування, здійснюване в системі недержавного пенсійного забезпечення. При цьому страхувальник має враховувати всі ризики пов'язані зі страховим полісом, на відміну від більш захищених пенсійних схем НПФ.

З огляду на зазначене доцільно звернути увагу на проблеми нормативно-правового характеру. Відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення", таке забезпечення здійснюється: пенсійними фондами шляхом укладання пенсійних контрактів між адміністраторами і вкладниками таких фондів відповідно до Закону; страховими організаціями шляхом укладання договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду відповідно до Закону й законодавства про страхування; банківськими установами відповідно до Закону й законодавства про банківську діяльність шляхом укладання договорів про відкриття пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування внесків Фондом гарантування внесків фізичних осіб, встановленої законом.

Таким чином, для кожного з названих суб'єктів Законом визначено рамки участі в системі недержавного пенсійного забезпечення. Утім, цей правовий акт містить певні прогалини щодо участі банків і страхових компаній у пенсійних схемах.

Основним принципом здійснення пенсійного забезпечення через НПФ є гарантування збереження пенсійних заощаджень. Із цієї метою Законом передбачено чіткий механізм диверсифікації управління пенсійними заощадженнями, а саме: збір пенсійних внесків, облік пенсійних накопичень, а також розрахунок і здійснення пенсійних виплат забезпечуються адміністратором НПФ; інвестування пенсійних накопичень проводиться компанією з управління активами, що діє згідно із затвердженою НПФ інвестиційною декларацією та в рамках встановлених законом обмежень; пенсійні накопичення зберігаються в банку, який не може використовувати їх як кредитні ресурси та включати в ліквідаційну масу в разі визнання банку банкрутом або його ліквідації.

Послуги страхових компаній із пенсійного страхування можна визначити як квазіпенсійні продукти. Згідно з проведеним аналізом, трохи менше 10 % продуктів страхування життя позиціонуються як пенсійні продукти для клієнтів. Таке "змішування" продуктів створює нові типи ризиків: по-перше, утримувачі страхового полісу наражаються на ризик невиконання страховою організацією зобов'язань; по-друге, учасники не мають права на вільну зміну пенсійної схеми, як це передбачено Законом "Про недержавне пенсійне забезпечення" натомість припинення виконання зобов'язань за контрактом та інші подібні контрактні зміни регулюються страховими регулятивними нормами. Зрештою, квазіпенсійні страхові продукти зменшують прозорість ринку та перешкоджають обґрунтованому вибору.

Органи державного управління у сфері недержавного пенсійного забезпечення, зокрема Держфінпослуг, мають проаналізувати як фінансові, так і правові аспекти нечітко визначеного розмежування між добровільними пенсійними схемами, які регулює відповідний закон, та квазіпенсійними страховими продуктами, що їх регулює Закон України "Про страхування", аби вдосконалити регуляторні рішення обох аспектів, уникнути ризиків та підтримати вільний і обґрунтований вибір майбутніх пенсіонерів в Україні.

Слід зазначити, що непрозора конкуренція у сфері недержавного пенсійного забезпечення, якщо не буде подолана, створить довгострокові проблеми та приведе до зростання витрат: зменшення довіри клієнтів; гіршого розуміння продукту широким загалом; уповільнення темпів розвитку добровільних пенсійних схем; зростання попиту на створення виняткових умов для нових схем, засновником яких виступає державний сектор.

На наш погляд, лише органічне поєднання досліджень економічних реалій із урахуванням конкретної ринкової практики, досягнення консенсусу між усіма учасниками системи недержавного забезпечення й ринку страхування життя, а також визначення конкретних шляхів вигідного поєднання інтересів страхувальників, страховиків і держави піде на користь розвитку довгострокового страхування життя й пенсійного забезпечення в Україні.

Примітки:

1. Терещенко Г.М., Мусатова Т.А., Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні // Фінанси України. – 2008. - №12. - с.76- 88.
2. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.07.2003 № 1057- IV

Iryna Demikhovska

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF NON-GOVERNMENT ENSURANCE IN UKRAINE

The non-government insurance has a great importance of insurance services of Ukraine. The report has examined the problems and the perspectives in the activity of insurance companies in the sphere of pension insurance. Has analyzed contradictory tenets and dubious interpretation of the normative and legal acts and also has determined ways aimed at solving the above problems.

Назар Демчишак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ НАГРОМАДЖЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

В умовах відкритості національної економіки України світова економічна криза стала поштовхом до активізації обговорення проблем формування та адекватного використання фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційних потреб. У цьому розрізі актуалізується необхідність вивчення теоретичних основ та окреслення практичних кроків і напрямів нагромадження фінансового потенціалу інвестиційної діяльності економіки та його ефективного використання.

Під фінансовим потенціалом інвестиційної діяльності економіки слід розуміти, як ми вважаємо, частини фінансових ресурсів ланок (елементів) фінансової системи держави, що характеризує фінансові можливості забезпечення інвестиційної діяльності на макро-, мезо- чи макрорівні. Тобто, фінансовий потенціал інвестиційної діяльності є підсистемою фінансового потенціалу економіки. На наш погляд, концептуально формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності відбувається в розрізі конкретних його елементів (складових) у відповідності до виділеної нами горизонтальної структури та у контексті певної чинникової обумовленості. Власне, горизонтальна структура фінансового потенціалу, враховуючи наше бачення, повинна включати наступні елементи: 1) державні фінансові ресурси; 2) фінансові ресурси суб'єктів господарювання; 3) фінансові ресурси домогосподарств; 4) ресурси суб'єктів фінансово-кредитної інфраструктури; 5) іноземні фінансові ресурси [1, С. 204].

Водночас виділяємо інтегровану систему факторів (чинників), які впливають та формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності: 1) політичні (політична стабільність, ефективність роботи органів державної влади та управління, політична злагода в суспільстві та серед політичних еліт, рівень політичної культури); 2) правові (наявність сформованої, стабільної і передбачуваної нормативно-правової бази, рівень врахування міжнародних правових стандартів, правова культура і відповідальність чиновницького апарату); 3) економічні (загальноекономічна стабільність, злагода інвестиційної політики, ефективність використання бюджетних і податкових важелів, заходів грошово-кредитної політики, сформованість фінансової інфраструктури, активність інституційних інвесторів); 4) соціальні (соціально-демографічні показники розвитку країни, соціальна напруженість, ступінь захисту прав працівників, результативність соціальної політики); 5) культурні (врахування інвесторами особливостей менталітету, бізнесова практика і традиції економічних стосунків, наявність певної економічної культури та її значення в діловому житті) [2].

Досліджуючи ефективність і застосовуючи дане поняття при аналізі фінансового потенціалу інвестиційної діяльності слід враховувати, що останній є, перш за все, певною кількісною характеристикою, на основі якої можна стверджувати про наявність чи відсутності можливостей та передумов щодо його використання у необхідних цілях, що впливає із нашого трактування розгляданого поняття. Відтак, про ефективність використання не можна говорити за умов відсутності чи браку, по-перше, достатнього рівня фінансового потенціалу у кількісному вираженні, по-друге, реальних передумов для стимулювання його нагромадження у перспективі. Тобто, наявність достатнього запасу фінансових можливостей економічного розвитку створює необхідну базу для досягнення належного рівня ефективності, однак не гарантує його. Ми вважаємо, що ефективність використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності повинна аналізуватися ґрунтуючись на динаміці процесу його нагромадження і формування відповідного запасу, враховуючи кореляцію із наступним використанням безпосереднього в інвестиційних цілях, тобто із здійсненням інвестицій, забезпечених відповідними фінансовими ресурсами. На наше переконання, лише застосовуючи такий комплексний підхід можна із мінімальною суб'єктивністю оцінювати рівень ефективності використання потенціалу, зважаючи на кількісні характеристики та фінансові можливості.

Враховуючи розглянуті теоретичні аспекти, динамічне формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності буде можливим за умови реалізації наступних практичних заходів:

- зростання рівня політичної культури на громадянської свідомості, що в свою чергу має сприяти народному моніторингу послідовності державної політики у напрямку поглиблення реформ;
- подолання адміністративних перешкод та надмірного зловживання лобістськими ресурсами;
- підвищення ефективності взаємовідносин між органами державної влади та управління, нівелювання різних проявів бюрократизму і корупції;
- завершення формування стабільної і передбачуваної нормативно-правової бази, яка б ґрунтувалася на принципі рівності всіх інвесторів і забезпечувала всебічне регулювання питань інвестиційної діяльності та її захист;
- посилення інвестиційної спрямованості бюджетної системи шляхом формування бюджету розвитку, проведення реформи місцевого самоврядування;
- реформування податкової системи у напрямі забезпечення її стабільності та застосування стимулюючих заходів (інвестиційний податковий кредит, дослідницький кредит, інвестиційна податкова знижка тощо);

- вдосконалення амортизаційної системи (використання прискореної амортизації, дозвіл вибирати конкретні методи і норми її нарахування);
- стимулювання розвитку банківської системи, зокрема впровадження передових банківських технологій, удосконалення системи ризик-менеджменту, розширення спектру надання якісних і доступних банківських послуг при достатньому рівні ліквідності і платоспроможності, активізація інвестиційної діяльності і сприяння іноземним інвестиціям в банківський сектор;
- використання ресурсів небанківських фінансово-кредитних інститутів, головним чином страхових, лізингових компаній, недержавних пенсійних фондів, ІСІ;
- вироблення заходів стимулювання, які б дали змогу спрямувати заощадження домогосподарств в цілях інвестування, в тому числі через акумулюючий потенціал фінансових-посередницьких інституцій;
- запровадження дієвих механізмів амністії тіньових капіталів, зокрема шляхом надання гарантій непереслідування;
- створення належних умов для використання елементів інфраструктури фінансового ринку при перерозподілі коштів в цілях інвестування (фондового ринку в першу чергу);
- стимулювання надходження портфельних та стратегічних (прямих) іноземних інвестицій шляхом застосування заходів рекламно-пропагандистської діяльності, використання апробаційних механізмів БЕЗ та спільного підприємництва для підвищення ефективності та отримання передових інноваційних технологій;
- запровадження стимулів пріоритетного залучення інвестицій у науково-технічну та інноваційну діяльність шляхом застосування інструментів страхування, оренди, факторингу; механізмів промислово-фінансових груп, транснаціональних компаній для реалізації широкомасштабних проєктів; цільового рефінансування банківських установ;
- активне напрацювання дієвих та корисних міжнародних економічних зв'язків у контексті врахування специфіки світових та регіональних інтеграційних процесів.
- досягнення консенсусу у питаннях соціально-економічного розвитку;
- врахування соціальних потреб місцевих громад, менталітету, традицій у підприємницькій діяльності;
- підвищення рівня економічної культури та ринкової свідомості, формування ділових якостей у підприємців та певної бізнесової етики, що є традиційною для зарубіжних країн. Отже, врахування в економічній політиці пропонованих практичних заходів повинно сприяти швидкому подоланню наслідків кризи, стимулювати процес формування та використання фінансового потенціалу у інвестиційних цілях. Це, в свою чергу, є запорукою фінансового відродження та закладення підвалин для стабільного і динамічного розвитку економіки України.

Примітки:

1. Демчишак Н. Теоретико-методологічні підходи до визначення економічного змісту фінансового потенціалу / Н. Демчишак, М. Заплатинський // Фінансово-економічні проблеми розвитку економіки України: зб. наук. праць. – Львів: Інтерек, Львівський національний університет ім. І. Франка, 2009. – Випуск 19. – С. 200-205.
2. Демчишак Н. Фінансовий потенціал: проблеми структуризації та класифікації / Н. Демчишак // Формування ринкової економіки в Україні. Науковий збірник. – Вип. 20. Сучасна парадигма управління та Острозька Біблія. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – С. 488-493.
3. Демчишак Н.Б. Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності: економічна безпека та ризики формування / Н.Б. Демчишак // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Випуск 92. – Харків: ХНТУСГ. – 2009. – С. 77-83.

Nazar Demchyshak

Ivan Franko Lviv national university

DIRECTIONS OF PILING UP AND INCREASE OF EFFICIENCY OF THE USE OF INVESTMENT ACTIVITY FINANCIAL POTENTIAL OF ECONOMY: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

The theoretical aspects of investment activity financial potential of economy are considered. The directions of its piling up and prospect of increase efficiency of use are determined.

Тетяна Дерепя

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і всієї України,
Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасний рівень розвитку інформаційних технологій і пов'язане з ним технологічне і технічне переоснащення підвищує вимоги роботодавців до професійно-кваліфікаційного рівня найманих працівників. У зв'язку з цим, актуальності набуває питання політики підготовки та розвитку кадрів на підприємстві, з метою формування конкурентоспроможного найманого працівника, що зацікавлений і докладає зусиль для підвищення якості продукції, в умовах економії ресурсів і зниженні собівартості продукції.

Успішне подолання економічної кризи і розвиток економіки в значній мірі залежить від якісного рівня кадрів. Правильний підбір персоналу та його розвиток в межах стратегії конкретного підприємства дає змогу здійснити принцип "кожна людина на відповідному місці і кожне місце – для відповідної людини". Людина працює з максимальною ефективністю, якщо виконує посильну роботу, що відповідає її нахилам, здібностям, рівню загальної і спеціальної підготовки.

Закордонні і вітчизняні вчені вказують, що на ринку праці формуються стійкі тенденції посилення уваги до якісних показників робочої сили, раціонального використання і розвитку найманих працівників підприємств: Беседіна В.Н., Волгіна Н.А., Карташова С.А., Коваленко Н.Я., Крушельницька О. В., Левченко О. М., Нікіфорова А.А., Савченко В. А. В своїх роботах науковці здійснюють акцент на необхідності формування дієвої системи розвитку персоналу як визначального фактора ефективного функціонування будь-якого підприємства.

Управління людьми потребує творчого підходу, індивідуалізації та врахування довгострокової перспективи при прийнятті всіх рішень. Перехід на ринкові відносини, ускладнення економічних зв'язків, науково – технічний прогрес, інтенсивний розвиток продуктивних сил призводять до глибоких змін у методах праці, що у свою чергу, вимагає чіткості і налагодженості організаційної структури управління, більш обґрунтованих рішень, гнучких методів керівництва, спрямованих на підвищення ефективності використання кадрового потенціалу.

На сучасному етапі суттєво зростають повноваження та відповідальність працівників, зокрема, підвищуються вимоги до компетентності, професійної майстерності, здатності до навчання і розвитку, творчого мислення, уміння працювати у команді, що виступає запорукою забезпечення необхідного рівня якості на основі всебічного врахування людського фактору виробництва.

Сучасні вимоги до роботи з персоналом обумовлюють необхідність підвищення ролі кадрових служб у використанні творчого потенціалу особистості кожного робітника, перетворенню їх у науково-практичні центри роботи з активізації людського фактора.

На нашу думку, під поняттям управління розвитком персоналу розуміється процес планування, добору, підготування, оцінки і безперервної освіти персоналу, спрямований на раціональне використання, підвищення ефективності виробництва і, в остаточному підсумку, поліпшення якості життя. Основною метою управління розвитком персоналу є сполучення ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і трудової мотивації для розвитку можливостей робітників і стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня.

Система розвитку персоналу – взаємозалежна система навчання, організаційного розвитку та професійного зростання персоналу, функціонування якої спрямовано на вирішення і поточних, і стратегічних завдань організації завдяки забезпеченню більшої індивідуальної та організаційної ефективності. Основна мета розвитку персоналу – збільшення "віддачі" кожного працівника, структурного підрозділу та організації загалом.[1]

З теоретичної точки зору система розвитку персоналу, як складова загальної системи управління персоналом включає наступні підсистеми:

- професійне навчання;
- планування та розвиток кар'єри;
- створення та ведення кадрового резерву. [3, 25]

На нашу думку в практичному аспекті не можна обмежувати систему розвитку персоналу тільки складовими пов'язаними з безпосереднім підвищенням професійних якостей працівників та трудової кар'єри. Підсистеми мотивації, адаптації персоналу та робота з лояльністю персоналу є важливими інструментами загалом кадрової політики, що формують необхідне соціально-психологічне середовище для результативного функціонування загалом всієї системи розвитку персоналу на підприємстві.

Ефективне управління системою розвитку персоналу обумовлює багато позитивних наслідків у діяльності організації, серед яких можна визначити:

- розкриття потенціалу працівників, найефективніше використання їхніх здібностей, схильностей, знань і навиків;
- набуття працівниками знань і розвиток професійних навиків, необхідних для забезпечення подальшої організаційної діяльності;
- згуртування колективу, поліпшення соціально-психологічного клімату, морального духу в колективі;
- зміцнення лояльності, відданості працівників меті організації;
- вдосконалення систем мотивації;
- забезпечення наступності в управлінні;
- полегшення запровадження інноваційних змін.

Перед будь-яким підприємством чи організацією стоять такі цілі, як задоволеність працівників працею, виживання організації її адаптивність до змін та ін.

Таким чином, ефективна система управління персоналом – це не тільки висока результативність виробництва, а й всебічна соціальна захищеність людини, сприятливий морально-психологічний клімат, комфортні умови праці, широкі можливості для самореалізації особистості. У кінцевому рахунку – це висока якість життя, що цілком збігається з головним прагненням людини. В сучасних умовах управління персоналом набуває всебільного значення як фактор конкурентноспроможності, довгострокового розвитку підприємства.

З позиції поведінкового підходу, успіх управління розвитком персоналом визначається двома основними факторами:

- здатністю організації чітко визначити, яка поведінка співробітників є необхідною для досягнення його цілей;
- здатністю визначити, які методи краще будуть стимулювати співробітників до бажаної поведінки.[2,256]

Система управління розвитком персоналу являє собою комплекс цілей, завдань та основних напрямів діяльності, а також різних видів, методів, форм і відповідного механізму управління, спрямованих на забезпечення постійного підвищення конкурентноспроможності підприємства в ринкових умовах, зростання продуктивності праці та якості роботи через забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу.

У висновку до статті необхідно зазначити, що конкурентну перевагу підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства у порівнянні з іншими. Через те, що нова техніка, обладнання, сировина будь-якої якості однаково доступні всім конкурентам на існуючому ринку. Саме особливості роботи персоналу, їх знання, рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток, своєрідна організація роботи і стимулювання найманих працівників можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів. В умовах сучасності якість людського капіталу – головна цінність і перевага в конкурентній боротьбі. Підприємство повинно сприяти розвитку найманих працівників, розвиток персоналу забезпечує розвиток підприємства. Здатність підприємства навчатися і розвиватися швидше за своїх конкурентів є джерелом його соціальних, стратегічних і економічних переваг.

Примітки:

1. Власова А., Левицькі Ж. Еволюція концепції управління людськими ресурсами// Києво_Могилянська Бізнес Студія.- 2004.- №7.- С. 57-61.
2. Модели и методы управления персоналом: Российско-Британское учебное пособие / Под ред. Е.Б. Моргунова (Серия "Библиотека журнала "Управление персоналом"). – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2001. – 464 с.
3. Савченко В. А. Управление развитием персонала.- К.: КНЕУ, 2002.- 351 с.

Tetyana Derepa

Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel

FORMING OF THE SYSTEM OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL IS ON AN ENTERPRISE

This article lights up basic basic principles of forming of the system of development of personnel on an enterprise

Ірина Джалюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВОВА)

Наслідки впливу світової кризи на туристичну діяльність України та інших країн світу є досить важко охарактеризувати, оскільки, першопричинами занепаду є внутрішнє середовище, повне недосконалості і корумпованості. Свої власні причини кризи має кожна країна. Реакція країн є різко індивідуальною, більш обумовленою станом внутрішнього ринку праці, рівнем заробітної праці й економіки, ніж зовнішніми проблемами. Сьогоднішній стан економіки України та туристичної галузі зокрема вимагає термінових кардинальних дій для приведення їх до прийнятних європейських показників розвитку.

Туристична галузь в Україні є п'ятою за значенням складовою поповнення бюджету і її питома вага має значно зрости з огляду на такі об'єктивні передумови, як вигідне геополітичне розташування України в центрі Європи, наявність значного туристично-рекреаційного потенціалу, сприятливий клімат, багаті флору і фауну, чисельні культурно-історичні пам'ятки світового рівня.

«Межі Європи не закінчуються межами Європейського Союзу. Центр Європи переміщується сюди», - сказав під час нещодавнього візиту до Львова почесний професор Берлінського Технічного університету по спеціальності "Розвиток міста" та Ляйпцигського університету по спеціальності "Національний та європейський територіальний розвиток" Енгельберт Лютке Далдруп. Безумовно Львів сьогодні є одним з найвідвідуваніших міст України, але чи це максимум того, чого він заслуговує. Львів - місто багатовікової історії, розмаїтої культури, високого мистецтва, розвинутої науки, освіти, спорту, промисловості, а головне - великої кількості фестивалів, концертів, виставок та інших розважальних заходів на любий смак вибагливого туриста [1].

Розпорядженням №351 від 07 серпня 2008 року Львівської міської ради було затверджено утворення робочої групи з розробки стратегії розвитку туризму м. Львова на період 2009-2015 років [2]. Ця стратегія розробляється у співпраці з Віденським туристичним офісом, а також ЛКП "Центр розвитку туризму", яке має забезпечувати комплекс інформаційних послуг для туристів. Основними завданнями робочої групи є постійний моніторинг рейтингу Львова серед інших туристично-привабливих міст Європи, а також планування заходів з популяризації міста тощо. Стратегію буде представлено на Міжнародному туристичному форумі, що відбудеться у травні у Львові. У межах форуму відбуватимуться майстер-класи міжнародних експертів з маркетингу у сфері туризму.

Чому туристи їдуть саме у Львів. Туристи обирають Львів з метою відпочинку - це близько 66% туристів, на другому місці - це споглядання історичних пам'яток - 44%, 36% туристів приїжджають, щоб ознайомитися з неповторною культурою та атмосферою Львова, а бізнес - поїздки у структурі в'їзного туризму займають 33% [3].

Незважаючи на економічну та фінансову кризу в Україні, ще досі не прийняті державний та місцеві бюджети, Львів активно розвиває свій туристичний продукт. Введено новий стандарт планування подій на місяць у місті - інформаційне видання «ОТ-ОТ» (українською та англійською мовою), створено Інтернет-версію; у вересні 2009 р. відкрили Центр туристичної інформації Львова у межах проекту «Створення туристично-інформаційної інфраструктури у Львові» за рахунок до фінансування з ЄС TACIS CBS; здійснюється супровід п'ятимовного сайту «Культура і туризм», розділів «Туристу» й «Афіша» сайту Львівської міської ради; проведено першу міжнародну туристичну конференцію «Перемагай з Левом!» із залученням провідних світових експертів туристичної галузі; безкоштовно видано ідентифікаційні картки 280 фахівцям туристичного супроводу (екскурсоводам, гідам), спільно з управлінням муніципальної дружини здійснюється нагляд за станом екскурсійної діяльності у місті; видали та розповсюдили інформаційно-туристичні матеріали: мапи Львова, буклети «Львів - сакральний - релігійні об'єкти на мапі міста», буклети «Львів - столиця фестивалів», який містить інформацію про фестивалі та загальноміські свята на 2010 рік та інше. Вперше у Львові минулого року провели такі заходи: «Львів - місто вуличного танцю «Open street dance», проект «Поетичне кабаре», фестиваль автентичного мистецтва «Веретено», фестиваль «Lviv lumines», проект «Львів - музичний».

Культурні і туристичні заходи Львова дозволили Державній службі туризму і курортів та Раді з питань туризму і курортів 28 квітня 2009 року присвоїти статус культурної столиці України У 2009 році вперше з бюджету управління культури і туризму Львівської міської ради на промоцію заходів було виділено кошти у розмірі 793, 6 тис. грн. [4]. Загальні видатки з міського бюджету на заходи розвитку туризму у 2006 р. склали 160 тис. грн., у 2007 р. - 1 млн. грн., у 2008 р. - 1, 3 млн. грн., і у 2009 р. - 1, 5 млн. Щорічні видатки з кожним роком збільшувалися в середньому на половину [5].

Приїхавши у Львів, туристи з різних країн витрачають протягом свого перебування різні суми грошей. Найбільше витрачає турист з Німеччини - це приблизно 494 дол. США (для порівняння загальна сума витрат під час перебування німця в Україні становить близько 812 дол. США), що відповідно позитивно впливає на дохід міста Львова. Другим у списку іде турист із сусідньої Росії, що витрачає протягом свого перебування 351 дол. США, турист із Польщі - 197 дол. США. Тривалість туристів у Львові становить у відсотковому відношенні: 1 день - 21%, 55% туристів - 2 - 3 дні, решту 5 і більше днів [3].

Проаналізувавши пропозицію туристичних заходів у місті Львові, можна побачити, що найбільше туристів прибуває у Львів з травня по жовтень та на Різдвяні свята.

Поки що львівський ринок туристичних послуг ще не знайшов чіткого місця на європейському ринку туризму, оскільки незважаючи на всі заходи промоції, які проводяться містом, наше місто є ще недостатньо присутнім в інформаційно-туристичних каналах і каналах бронювання (туристи найчастіше дізнаються про Львів від друзів чи колег, а не по Інтернету), а також немає чіткої диференціації від інших міст-конкурентів, таких як Прага, Краків, Вроцлав та ін., вкрай погана туристична інфраструктура Львова та зношеність історичних пам'яток, не існує єдиної статистичної бази щодо туризму у Львові. Ці фактори стримують потоки туристів у Львів. Ще однією серйозною перешкодою у зниженні кількості туристів стала епідемія грипу. Наприкінці жовтня 2009 року на заході України почалася пандемія свинячого грипу, що призвело до введення урядом карантину в дев'яти найбільш потерпаючих областях, в тому числі й у Львівській області. Крім того, висвітлення пандемії засобами масової інформації викликало паніку серед жителів міста, компаній і туристів в Україні та за кордоном. Як наслідок, в'їзний туризм у Львів стикнувся з серйозними проблемами: люди масово скасовують поїздки до Львова, заповненість готелів значно зменшилася, як і прибутки ресторанів.

На мою думку, місту для підвищення свого туристичного потенціалу потрібно обрати ринки конкретних країн, з котрими є найбільший відсоток обміну туристами (це, наприклад, Польща, Німеччина, Росія та сусідні області Львівської обл.), покращити інфраструктуру міста, забезпечити більшу кількість 3-4 зіркових готелів для людей із середнім рівнем

доходів, розробити загальну промоційну стратегію міста, проведення чемпіонату з футболу ЄВРО 2012 необхідно використати для створення міцної туристичної бази, створити найповнішу статистичну базу про туризм у Львові, яка буде доступна усім, організовувати заходи, що приваблюватимуть туристів пізньої осені та на початку зими.

Примітки:

1. Інтернет-видання Zaxid.net. Інтерв'ю з професором Енгельбертом Далдрупом 20.01.2010 р. - Режим доступу до статті: <http://www.zaxid.net/article/57208/>.
2. Сайт Львівської міської ради . Розпорядження виконавчого комітету № 351 від 07.08.2008 р. - Режим доступу до розпорядження: [http://www8.city-adm.lviv.ua/Pool/Info/doclmr_1.NSF/\(SearchForWeb\)/1174ECDE4E7B2C2DC225749F004D8369?OpenDocument](http://www8.city-adm.lviv.ua/Pool/Info/doclmr_1.NSF/(SearchForWeb)/1174ECDE4E7B2C2DC225749F004D8369?OpenDocument).
3. Сайт Інституту міста. Презентація стратегій. Вікторія Довжик: Стратегія підвищення конкурентоспроможності економіки Львова. Режим доступу до стратегії: http://www.city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=124.
4. Інтернет-видання Zaxid.net. Новини від 09.02.2010 р. На заходи розвитку туризму у Львові збільшили фінансування. – Режим доступу до новин: <http://www.zaxid.net/newsua/2010/2/9/80015/>.
5. Сайт Інституту міста. Презентація стратегій. Галина Гриник: Стратегія розвитку туризму у м. Львові від 16.06.2000 р. Режим доступу до стратегії: http://www.city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=124.

Iryna Dzhaluk

L'viv Ivan Franko National University

IMPACT OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON THE TOURIST SERVICE MARKET (L'VIV, AS AN EXAMPLE)

The world economic crisis more or less affected all countries, in particular the market of tourist services. In the thesis for report analyzed the impact of the global economic crisis on the tourist market (L'viv as an example), assets that attract tourists in L'viv, the current state of the L'viv tourist market. The conclusions were made what should be done to improve the attractiveness of L'viv for tourists.

Надія Дзюбенко

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ

Економічна криза формує нові вимоги до підприємства, що обумовлюється не тільки обмеженістю фінансових ресурсів та нестабільністю, але й необхідністю швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, яка не завжди сприяє розквіту підприємства.

Успіх підприємства залежить від здатності передбачати та змінювати структуру виробництва і управління, розробляти та впроваджувати у виробництво нові види продукції, правильно планувати обсяги виробництва різних товарів, інвестиції та прибутки, щоб досягти найбільшого ефекту і забезпечити існування підприємства в довгостроковій перспективі.

Перед підприємствами, що функціонують у сучасних кризових умовах господарювання гостро постає питання виживання і ефективної діяльності у довгостроковій перспективі. Таким чином проблема, яка розглядається, це необхідність розробки усіма підприємствами економічної стратегії розвитку. При цьому правильно розроблена, обрана і обґрунтована стратегія є частиною майбутнього успіху, цим пояснюється актуальність обраної теми.

Питання розробки стратегії бізнесу на підприємстві досліджували такі вчені-економісти та дослідники, як: Г.Мінцберг, М.Е.Портер, І.Ансофф, Ф.Котлер, А.Томпсон, І.Герчикова, В.Василенко, Т.Ткаченко, Ш.-М.Остер, П.Дойль, А.-Д.Чандлер, Б.Карлоф, С.Оборська, З.Шершньова, М.Г.Санко, Л. С.Селіверстова, Р.А. Славюк та інші.

Стратегія бізнесу – це систематичний план потенційної поведінки підприємства в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для ефективнішого використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості. При цьому стратегія завжди є багатооб'єктною. Зокрема, об'єктами стратегії можуть бути продукція, капітал, максимізація прибутку, поведінка на ринку, конкурентоспроможність, технологія та інші елементи ринкової системи господарювання. Добре розроблені стратегії охоплюють три складові: особлива компетентність, сфера дії та розміщення ресурсів.

Базові конкурентні стратегії розрізняються залежно від того на яку перевагу вони спираються. Тут необхідно відповісти на такі запитання. Якому типу конкурентної переваги варто віддати перевагу - внутрішньому, заснованому на перевазі за витратами, або зовнішньому, базованому на унікальності продукції; тобто як легше захиститися на конкретному ринку. Такі питання вирішуються за допомогою аналізу конкретної ситуації, що включає дослідження: ключових факторів успіху для цільового ринку; сильних і слабких сторін своїх та конкурентів стосовно цих факторів; галузевих специфічних можливостей і небезпек; загальних очікувань споживачів. Підприємство виходячи із цієї інформації, може: визначити конкурентну перевагу, відносно якої в неї найкраща позиція; ухвалити рішення щодо досягнення такої переваги в конкретній області; спробувати нейтралізувати переваги конкурентів. Процес стратегічного планування є досить складним і трудомістким, але він забезпечує успіх підприємницької діяльності, оскільки: привчає підприємця до чесного й активного ведення справ у власному бізнесі, значно підвищує шанси підприємця не лише вижити, а й ефективно діяти в конкретному середовищі та допомагає підприємцю чітко усвідомлювати місію своєї організації та вірогідних конкурентів.

Стратегію від інших планів і програм відрізняють: комплексний характер, практична спрямованість та орієнтація на використання переваг фірми.

Тому діагностика стратегії фірми передбачає аналітичну оцінку її внутрішніх можливостей щодо задоволення потреб ринку і досягнутого ступеня їх використання. Дієздатність стратегії має визначатись за допомогою відповідних критеріїв і умов. Основними з них є такі:

1. Цілісність, за яких умов кожна з її складових може “працювати” на загальну стратегію;

2. Адекватність стратегії навколишньому зовнішньому ринковому середовищу (відповідає принципу сумісності з ним) з огляду на його швидкі зміни;

3. Збалансованість між собою стратегічних цілей і матеріально-фінансових ресурсів фірми;

4. Врахування потенційної можливості комерційного ризику і передбачення конкретних заходів для його мінімізації або повної "нейтралізації";

5. Обґрунтованість ділового планування і термінів реалізації, які містить у собі довго - та короткострокові цілі;

Зазначимо, що стратегії бізнесу в кризових умовах ґрунтуються на зведенні різних видів захистів від конкурентних сил, невизначеності, нестабільності, тому природно, що вони припускають різні види ризиків. Важливо чітко бачити ці ризики, щоб зробити кращий вибір між альтернативними варіантами. По суті реалізація конкурентних стратегій супроводжується двома видами ризиків: ризиком невдалого вибору або підтримки стратегії та ризиком руйнування конкурентної переваги, забезпечуваного стратегією, у результаті еволюції галузі.

Задля зменшення ризиків, ми пропонуємо здійснювати ґрунтовну розробку альтернативних стратегій на кожному підприємстві, а також розрахувати кількісну та якісну оцінку ефективності стратегій, яку застосовує підприємство на даний момент.

Для підвищення економічної ефективності підприємств в цілому, що передбачає збільшення виробництва і підвищення якості продукції при одночасному зменшенні затрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції, пропонуємо здійснення певних заходів, що є конкретно спеціалізовані по кожному виду бізнесу.

Примітки:

1. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: Економічна думка. – 2006. – 390с.
2. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артименко Л.П. Стратегічне управління: Навч. посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 440с.
3. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Підручник – Львів: Новий світ-2000, 2009. – 680с.
4. Іванов Ю.Б., Тищенко О.М., Чечетова-Терашвілі Т.М., Ревенко О.В. Стратегія підприємства: Підручник. – Х: ІНЖЕК, 2009. – 560с.

Nadia Dzyubenko

Ivan Franko National University of Lviv

STRATEGIES OF BUSINESS IN A MODERN CRISIS CONDITIONS

Economic crisis creates new requirements for businesses that does not depend only limited financial resources and instability, but also the need to respond flexibly to changes in the market, which is not always conducive to the prosperity of the company. The success of the enterprise depends on the capacity to anticipate and adjust the production structure and management, develop and introduce into production new products, to plan production volumes of different commodities, investment and income to achieve the best effect and ensure the existence of the company in the long run. Before enterprises that operate in modern conditions of economic crisis arises the question of the survival and effective in the long run. Thus the problem that is considered a necessity of all enterprises economic development strategy. It worked correctly chosen and justified strategy is part of future success, this explains the relevance of the chosen theme.

Дмитришин І. М

ЛНУ ім. І. Франка

СТРАХУВАННЯ МАЙНА: СТАН І ПРОГНОЗ НА 2010 РІК

Постановка проблеми: Страхування майна громадян є важливою складовою однієї із трьох галузей страхування – майнового страхування. Окремому власнику майна дуже важко, а іноді навіть неможливо, самостійно його відновити у випадку пошкодження або втрати через непередбачувані ризиковані обставини. Держава теж неспроможна надати у цих випадках швидку і адекватну допомогу громадянам через нестачу бюджетних коштів. Саме тому найбільш ефективним способом забезпечення захисту майна громадян є страхування. Фінансова криза завдала серйозного удару діяльності страхових організацій та страховому ринку, особливо в розрізі окремих його сегментів. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу 100% [2]. Тому актуальною є проблема стану і прогнозування розвитку ринку страхування майна на 2010 рік. Фінансова криза, фактично – нові економічні умови для більшості страхових компаній, стала не лише випробуванням на зрілість, а й періодом самосанації, тобто ринок страхування на сьогодні не розвивається, він по-суті виживає. Такі фактори протягом 2008-2009рр., як стрибок курсу долара, епідемія грипу, президентські вибори – все це не сприяє розвитку. Ситуація на ринку страхування майна, буде залишатися складною ще мінімум рік. Саме цей період і покаже, хто справді спроможний працювати на ринку страхування.

Аналіз і напрямки дослідження: Першочергово визначимо причини загострення ситуації на ринку страхування майна України. Серед них найголовнішими є:

1. Негативний вплив не тільки банківської, але й економічної кризи, а також кризи фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

2. Недосконалість законодавства про страхування. Четвертого листопада 2009 року Верховною Радою України відхилено проект Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо недопущення поширення наслідків фінансової кризи на страховий ринок України»

3. Непрозорість державного регулювання, фінансової звітності страхового сектору, відсутність якісної статистичної інформації.

4. Втрачено можливість підвищення платоспроможності страховиків та гарантування забезпечення безумовного виконання ними зобов'язань, через механізм передання страхового портфеля за згодою страхувальників[1]

В 2009 році сталося відчутне зниження обсягів страхування заставного та й взагалі майна фізосіб. Меншою мірою постраждав добровільний сегмент страхування майна, по якому навіть спостерігалось невелике зростання. На жаль, продажі полісів страхування незаставної нерухомості, як і раніше, складають не більше 10-15% в загальному обсязі реалізації майнових полісів. В цілому за підсумками минулого року ринок вийшов на цифру 260-270 тис. договорів. Про це свідчать і

розміри страхових премій, які за січень-грудень 2009 склали 5307,6 млн. грн., що на 21,8 менше ніж за аналогічний період 2008 року.

Страхові суми по заставному майну в 2009 р. не переглядалися, оскільки банки не міняли вартість нерухомості по договорах застави, хоча вона дуже знизилася в 2009 році. Але в разі добровільного страхування майна страхова сума вказувалася у розмірі його реальної ринкової вартості на момент страхування. А розмір відшкодування розраховувався виходячи з оцінки збитку в момент події.

Як і раніше, практично 100% договорів страхування заставного майна оформляються в експрес-формі: огляд квартири не проводиться, клієнт заповнює заяву на страхування, прикладаючи список застрахованого майна. Тоді як страхувальники незаставного майна частіше наполягають на страхуванні з оглядом і фотографуванням нерухомості. У цьому сегменті лише 30% договорів страхування укладаються в експрес-формі.[3]

Через демпінг ціни на поліси майнового страхування торік на ринку знизилися майже удвічі. "У 2010 році середньоринковий стандартний тариф по таких страховках складе 0,2-0,3%, а мінімальний - 0,05-0,1%, правда, за такою ціною клієнти ризикують купити суцільні винятки і обмовки.

В 2010 році слід чекати посилення конкуренції на ринку страхування майна, бо через практично мертвий ринок кредитування кількість громадян, які страхують своє майно, істотно не збільшиться. Пожвавлення в цьому сегменті може бути лише в другій половині 2010 року у міру відновлення кредитування.[2]

Висновки: Відновлення ринку страхування майна у 2010 році можливе лише за допомоги певних дієвих чинників, оскільки потенціал ринку величезний. Адже за даними Держкомстату, загальна кількість квартир у 2008 році склала понад 19,3 млн, з них застраховано не більше 2-3%.[4] Серед таких дієвих чинників слід виділити:

- розробка класифікацій майнових ризиків громадян за такими ознаками: причина виникнення ризиків; види майна, якому загрожують ризики; можливі наслідки ризику;
- визначення етапів оцінки ризику як наряду вдосконалення порядку укладання договорів страхування майна громадян: виявлення ризику; кількісна оцінка ризику та прийняття страховиком рішення щодо ризику;
- розробка пропозицій щодо внесення змін до законодавчих і нормативних актів, які регулюють діяльність страховиків зі страхування майна громадян.

Література:

1. Мних М.В. Страхування в умовах глобальної економічної кризи / М.В.Мних // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №4. – с.33-35
2. Посилення конкуренції на ринку страхування майна//Finance.UA
3. <http://news.finance.ua>
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Dmytryshyn Ivan

Ivan Franko National University of L'viv

PROPERTY INSURANCE: THE STATUS AND PREDICTIONS FOR 2010

Is analyzed the processes that are happening in the immobility sector. Some predictions of insurance process in Ukraine are also expressed.

Юлія Дмуховська

ЛНУ ім. Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

З проголошенням України незалежною державою, впродовж багатьох років, деякі проблеми все ж таки залишаються не вирішеними. Про це свідчить кризова ситуація, яка сьогодні склалася у нашій державі, зокрема у податковій системі. Слід зауважити, що одним із головних важелів регулювання розподілу між державою та населенням фінансових ресурсів є податок з доходів фізичних осіб (далі ПДФО), за рахунок якого поповнюються державний і місцеві бюджети. Тому проблеми, які виникають в процесі справляння цього податку, потребують негайного вирішення.

Метою даного дослідження є обґрунтування основних проблем, що виникають в процесі оподаткування фізичних осіб та визначення перспективи розвитку вітчизняної податкової системи вцілому.

Глибока соціально-економічна криза, що охопила світову економіку, у більшості країн світу поставила на перше місце питання про те, в якій сфері суспільно-економічного життя країни і які саме реформи необхідно здійснювати першочергово. В Україні, де реформаційні процеси у багатьох аспектах економіки не здійснювались роками, зросла необхідність у проведенні податкових реформ, зокрема щодо справляння податку з доходів фізичних осіб.

Система оподаткування доходів населення в Україні за роки незалежності зазнала серйозних змін. Сьогодні вона за багатьма формальними та реальними ознаками відповідає аналогічним системам провідних країн світу, що проявляється в співвідношеннях між основними об'єктами оподаткування (працею, споживанням), у процедурах адміністрування тощо. До більшості джерел доходів застосовуються адекватні податкові інструменти. Проте у внутрішній структурі механізму оподаткування доходів населення усе ще мають місце певні диспропорції, усунути які необхідно для ефективного розвитку системи оподаткування доходів громадян і подальшого продуктивного розвитку системи податкових відносин.

Основний недолік ПДФО на сучасному етапі розвитку економіки України полягає у суперечливості податкового законодавства й правилах здійснення економічних відносин у суспільстві.

Аналіз результатів і наслідків реформи ПДФО в Україні показав, що поряд зі зниженням прогресивності ПДФО не було дотримано принципу фіскальної нейтральності реформи, основними бенефіціаріями якої стали верстви населення з високими доходами, оскільки саме на цю категорію громадян податкове навантаження зменшилося [1, 2].

Недавно, у своєму інтерв'ю виконавчий директор МВФ Д. Страус-Канн зазначив, що з приводу причин нинішньої кризи і перспектив світової економіки потрібно відійти від системи, яка приватизує доходи та соціалізує збитки [3]. Стосовно системи оподаткування доходів громадян це означає, що податки з доходів в Україні повинні сплачувати всі громадяни та особливо – найзаможніші; оподатковувати потрібно всі без винятку форми і джерела доходів, необхідно запровадити міжнародні податкові стандарти і стандарти соціального страхування.

Саме тому необхідність у поступовому та послідовному реформуванні існуючого механізму функціонування ПДФО очевидна.

На думку більшості вітчизняних науковців, з якою ми, безумовно, погоджуємось, в Україні слід запровадити регресивну шкалу ставок ПДФО з одночасним застосуванням єдиного соціального податку замість існуючої складної системи нарахувань на фонд оплати праці. Держава, в свою чергу, має чітко визначити мету подібних нововведень для уникнення можливих непорозумінь щодо тлумачення ідеології реформи. З метою заохочення платників податків до детінізації своїх доходів маржинальна ставка ПДФО в Україні для верств населення з високими доходами має бути меншою за існуючу нормативну ставку. Важливим є і те, що у механізмі сплати ПДФО можна також запровадити неоподатковуваний мінімум на рівні прожиткового мінімуму для всіх категорій платників ПДФО, в також на вибір платника податку – норму оподаткування сімейного доходу. [4]

На нашу думку, слід використовувати глобальний підхід до визначення об'єкта оподаткування замість існуючого сьогодні вибіркового (шедулярного) підходу. Саме тому, при запровадженні єдиного соціального податку має відбуватися у декілька етапів шляхом поступової зміни співвідношення платежів до фондів соціального страхування працівників і роботодавців. При цьому протягом кількох років частки платежів працівників і роботодавців мають бути приведені до рівного співвідношення. Тому і система соціального забезпечення також поступово має бути замінена на систему персоналізованого індивідуального страхування громадян: медичного, життя, пенсій.

Надалі необхідним є проведення податкової амністії доходів громадян, запровадження нових форм і методів адміністрування ПДФО. Але, на жаль, у нашій країні ще довго спостерігатиметься система прямого оподаткування населення, що характеризується нестабільністю, непослідовністю і необґунтованістю, суперечливістю законів один одному, відсутністю механізмів ефективного впровадження в життя усіх законодавчо передбачених положень. Оподаткування доходів фізичних осіб як одне з основних джерел формування місцевих бюджетів та інструмент розподілу частини знову створеної вартості між органами місцевого управління і найманими працівниками, потребує постійного удосконалення, а тому нова система оподаткування доходів фізичних осіб повинна спрямовуватись на максимальне залучення до оподаткування доходів, зважаючи й на інтереси платників податків.

Досліджуючи праці Денисенка В. і Коляди Ю.[5], ми зробили висновки, щодо вдосконалення системи оподаткування фізичних осіб та визначили основні аспекти, які зможуть виправити ситуацію в Україні і тим самим покращити добробут населення і держави вцілому.

На нашу думку, слід запровадити неоподатковуваний мінімум доходів громадян на рівні мінімальної заробітної плати, а у подальшому, по можливості, не пов'язувати з ним шкалу оподаткування; зберегти існуючий порядок оподаткування доходів, отриманих не за основним місцем праці; запровадити неоподатковуваний мінімум на кожну дитину незалежно від розміру сукупного оподаткованого доходу батька чи матері із збереженням нині діючою 50% знижкою по прибутковому податку при наявності трьох і більше дітей до 16 років; вираховувати з річного оподаткованого доходу витрати на лікування, на освіту в межах середньої плати за навчання в середніх і вищих навчальних закладах України (як самих робітників, так і їх дітей). Також, скасувати податкові пільги, що надаються фізичним особам за їх професійною чи галузевою належністю; удосконалити механізм оподаткування доходів, одержаних платниками податку у вигляді успадкованого майна та подарунків, а також доходів від реалізації майна; оподатковувати доходи, одержані від капіталу (дивіденди, проценти по облігаціям і банківським вкладам), а також, виграші за лотереями (в т.ч. Державними) на загальних підставах; ввести більш жорсткі санкції, щодо навмисного ухилення від сплати податків.

Ми вважаємо, що ефективність податкової системи значною мірою залежить від сприйняття її українськими платниками податків. Навіть, за умови високої ефективності та дієвості податкових органів вони зможуть здійснити перевірку лише невеликої частки загальної кількості платників. Податкова система користуватиметься повагою, лише у тому випадку, коли вона буде зрозумілою і справедливою для усіх її учасників.

Примітки:

1. Швабій, К. І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики [Текст] / К. І.Швабій. – Ірпінь: Видавництво НУ ДПС України, 2009. – 296 с.
2. Скрипник, А. В. Фіскальні та соціальні наслідки переходу до плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб [Текст] / А. В. Скрипник // Економіка України. – 2006. - № 12. – С. 11-20.
3. Аналітичний огляд інтерв'ю з Д. Страусом -Канном [Електронний ресурс] / Official site of International Monetary Fund. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2010/pr10169.htm>
4. Лекарь, С. П. Податок, який стосується усіх [Текст] / С. П. Лекарь// Фінанси України.-2001.- №5.- С.10
5. Денисенко, В. І. Психологічні аспекти поліпшення сплати податків [Текст] /В. І. Денисенко, Ю.Р. Коляда// Науковий вісник Академії ДПСУ. – 2001. - № 3. – С. 13.

Dmukhovska Iuliia

LNU named after Ivan Franko

PROBLEMS OF TAXATION OF INDIVIDUALS IN UKRAINE

Taxation of profits of physical persons is one of basic sources of generating of returns of the state, and that's why needs permanent improvement. In this text certainly basic problems which arise up during taxation of physical persons and basic measures are offered on their removal. All these methods of perfection are needed in order to improve welfare of population and situation in Ukraine of all.

Назар Добощ

Львівський Національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Проведення економічних реформ та структурної перебудови економіки України зумовили необхідність подальшого розвитку національного страхового ринку як складової частини фінансового ринку України.

До позитивних результатів розвитку страхового ринку відносять реальне зростання обсягів страхових операцій з усіх видів страхування, структурні зміни на користь добровільного страхування і його довгострокових видів, підвищення

показників фінансової надійності страховиків, формування фінансових груп за їх участю. Збільшується кількість договорів страхування та перестрахування, укладених за сприяння страхових брокерів.

У сучасній економіці через страхування реалізують державну політику соціально-економічного захисту населення та формують значні інвестиційні ресурси.

Проте досі низький рівень капіталізації українських страховиків не дає змоги забезпечити відповідальність за великі застраховані ризики, результатом чого є перестрахування їх частини за кордоном та необґрунтований витік грошових коштів з України. [1].

Для страхової організації як ділової одиниці характерним є вплив стандартних факторів середовища – держави, конкурентів, посередників, інфраструктури, ризиків. Врахувавши специфіку страхового бізнесу, можна виділити фактори, які безпосередньо відіграють важливу роль у стратегічному плануванні страхової компанії, формуванні її капіталу та фінансового потенціалу загалом.

Серед таких факторів, на нашу думку, важливим є розвиток перестрахування як важеля забезпечення фінансової стійкості страховика.

Перестрахування є складовою ринку страхових послуг, має власну історію розвитку, правові основи та специфіку, які майже не збігаються з технікою прямого страхування. Це досить поширена окрема галузь фінансово-економічної діяльності. Можна сказати, що перестрахування є “вторинним” страхуванням або специфічним страхуванням самих страховиків.

В усьому світі перестрахування має позитивне сприйняття через механізм захисту окремо взятої компанії і страхового ринку загалом. Традиційно воно захищає прямого страховика від фінансових втрат, яких він зазнав би за умов необхідності здійснення страхових виплат, не маючи перестрахового покриття.

Окрім того, що перестрахування підтримує необхідну рівновагу в діяльності страховиків, воно також виконує функцію міжнародного переливу капіталу

Потреба в перестрахованні виникає за таких обставин:

- 1) можливий збиток, пов'язаний з великим ризиком;
- 2) можливий катастрофічний випадок, тобто кумуляція збитків у результаті однієї події;
- 3) перевищення середньої частоти збитків.

Відповідно до статті 12 Закону України «Про страхування» перестрахування – це страхування одним страховиком (цедентом, перестраховальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно з законодавством країни, в якій він зареєстрований. [2].

Умовами чинного страхового законодавства встановлений максимальний розмір власного утримання відповідальності, недостатній рівень якого зобов'язує страховика перестрахувати ризик виконання прийнятих зобов'язань у перестраховиків резидентів або нерезидентів.

Державна політика регулювання страхового ринку і інтереси кожного окремого страховика мають збігатися в питаннях підвищення його капіталізації, фінансової стабільності і платоспроможності.

На жаль, в Україні ще не прийнято Закону про перестрахування. Регламентація діяльності з перестрахування здійснюється на основі Постанови Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 1996 року № 1290 “Про затвердження Положення про порядок здійснення операцій з перестрахування”. Це положення регламентує порядок укладання договорів перестрахування вітчизняних страховиків за межами України з перестраховиками-нерезидентами, але не врегульовує проблем взаємин страхових компаній всередині країни.

Якщо всі суми страхових премій, переданих перестраховикам учасниками страхового ринку України, прийняти за 100 відсотків, то на початок 2010 р. тільки 0,3% їх припадає на вітчизняних професійних страховиків, 43,2% - на вітчизняних страховиків, що здійснюють перестрахування і 56,5% - на іноземні страхові та перестраховальні компанії [3].

Аналізуючи структуру перестрахових операцій за формами і видами страхування, варто зазначити, що найбільша частка страхових премій, переданих у перестрахування, припадає на добровільне майнове страхування (57%), добровільне страхування відповідальності (51%) та страхування життя (44%). Зовсім відсутні перестрахові операції з державного обов'язкового страхування. За обов'язковим недержавним страхуванням частка перестрахування становить 23%. [3].

Сьогодні дається взнаки підвищений інтерес спеціалістів до розгляду питань перестрахування на страховому ринку як одного із способів захисту страховика від випадків неплатоспроможності та банкрутства.

Низький відсоток страхових платежів, переданих у перестрахування свідчить про високу фінансову стійкість страхової компанії та її здатність покривати взяті на себе зобов'язання власними коштами.

На нашу думку, основними завданнями українського перестрахового ринку на майбутнє є:

- удосконалення законодавчої бази – у частині визначення перестрахування як виду діяльності;
- нарощування статутного капіталу й інших власних коштів страхових і перестрахових компаній;
- розширення партнерської бази серед страхових і брокерських компаній різної спеціалізації;
- інтеграція у світовий перестраховий ринок;
- розробка та пропонування на ринку нових перестрахових продуктів.

Вплив умов перестрахування як на фінансовий результат діяльності страховиків так і на економіку держави в цілому достатньо відчутний і має тим більше значення, чим більша частина ризиків передається на перестрахування.

Це суттєві позитивні зрушення, які зумовлюють перспективу використання потенціалу українського ринку перестрахування. А також сприяють збільшенню інвестиційного капіталу в Україні.

Сьогодні всі розуміють, що повністю розмістити великі ризики на внутрішньому ринку неможливо і враховуючи географію страхування недоцільно. Разом з тим, необхідно знайти оптимальне співвідношення між частками ризиків, які передаються на перестрахування за кордон і тими, які залишаються в Україні. Нажаль, не всі українські страховики які на сьогодні вже традиційно утримують певну частку ринку працюють на таких принципах.

Не можна також не зважати на те, що перераховані за кордон страхові премії – це вилучені кошти з інвестиційного процесу в Україні. Саме тому уряду та парламенту слід дбати про створення умов як економічного, так і правового характеру для розвитку внутрішнього перестрахового ринку. Це збільшить ємність страхового ринку загалом.

Примітки

1. Позднякова Л. О. Страхові процеси в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: 08.04.01/ Нац. академ. ДПС України. – 2004. – 18 с.
2. Україна. Закон. Про внесення змін до Закону України Про страхування від 04.10.2001 р. № 2745 // www.rada.gov.ua.
3. www.uainsur.com - Украинский сервер страхования «Insurance Online».
4. Плиса В. Й. Державне регулювання страхового ринку в економічній системі України / В. Й. Плиса - // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – № 30. – С. 324-331.
5. Ткаченко Н. В. Розвиток перестрахування як важіль забезпечення фінансової стійкості страховиків / Н. В. Ткаченко - // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 118-123.

Nazar Dobosh

Lviv National University Ivan Franko

REINSURANCE AS A FACTOR INFLUENCING THE FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE ORGANIZATIONS

Insurance companies are very important elements of the ukrainian financial system. Reinsurance influence on the financial results of the insurers and the economy in general is quite significant. It has more value than most of the risks transferred to the reinsurance. The main disadvantages of the ukrainian reinsurance market and the ways to eliminate them are analyzed in this article.

Keywords: insurance market, reinsurance, insurer, financial stability, investment, financial resources.

Леся Добуляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ

Нами розглянуто використання економіко-математичного моделювання для дослідження стану, тенденцій розвитку, регіональних відмінностей, та чинників, що впливають на функціонування малого бізнесу України.

Досліджувалася економічна суть, специфічні особливості та роль малого підприємництва для трансформаційної економіки України. Визначено переваги та недоліки цього сектору господарювання, перелічено його основні макроекономічні та мікроекономічні функції. Проведено порівняльний аналіз стану малого бізнесу в Україні та деяких зарубіжних країнах. Досліджено питання готовності населення до здійснення підприємницької діяльності. Особлива увага приділена перешкодам, що стримують розвиток малого підприємництва України, зокрема, значному негативному впливові неефективної системи оподаткування, проблемам з доступом до кредитів та недостатньої державної підтримки.

Здійснено аналіз стану та тенденцій розвитку малого підприємництва України та Львівщини на базі статистичних даних [1, 2]. Зокрема, досліджені такі показники як динаміка кількості малих підприємств, розподіл малих підприємств по регіонах країни та районах області, розподіл малих підприємств за видами економічної діяльності, частка малих підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання, зайнятість та оплата праці на підприємствах малого бізнесу, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), валові інвестиції, фінансовий результат діяльності малих бізнесових структур.

Проведено аналіз ефективності розвитку малого підприємництва в розрізі регіонів. Для цього обчислені такі інтегровані показники, як коефіцієнт діючих малих підприємств, коефіцієнт зайнятості на малих підприємствах, коефіцієнт продуктивності праці працівників малих підприємств та коефіцієнт заробітної плати працівників малих підприємств. Розраховані показники використані для порівняння стану малого бізнесу у різних регіонах України.

Для аналізу та прогнозування стану малого підприємництва України було застосовано економіко-математичне моделювання.

Здійснено розрахунок індексу розвитку малого підприємництва України, застосовуючи багатовимірний кластерний аналіз, і на його основі проведена кластеризація регіонів України за рівнем розвитку малого бізнесу. Щоб врахувати багатогранну структуру цього сектора економіки було відібрано тринадцять ознак, які описують його стан по регіонах України. Обчислені значення індексу регіонального розвитку малого підприємництва підтверджують значну диференціацію регіонів України за станом розвитку малого підприємництва.

Проведено порівняння отриманого нами індексу розвитку малого підприємництва і розподілу регіонів України по кластерах з рейтингом регіонів за станом розвитку та підтримки малого підприємництва на місцевому рівні, розрахованим Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва. Для цього було використано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена. Для деяких регіонів України спостерігається значне відхилення між рангами, наданими їх в різних дослідженнях.

Побудовано оптимізаційні моделі, одна з яких дозволяє забезпечити максимальний випуск продукції з найбільшим попиту, а інша – максимальний випуск продукції, яка має найбільшу якість. Ще одна оптимізаційна модель полягає в такому розподілі замовлень фірми на виготовлення продукції серед виробників, при якому досягається максимальна сумарна якість придбаної продукції.

Використовуючи метод екстраполяції динамічних рядів часовими трендами, проведено дослідження тенденцій розвитку малого бізнесу за роки незалежності України. Для апроксимації статистичного ряду кількості малих підприємств України застосовано різні аналітичні функції.

Побудовано однофакторні лінійні регресійні моделі для дослідження залежності кількості малих підприємств України від вибраних факторів, що описують основні сфери впливу на малий бізнес. Отримані моделі використано для оцінки впливу кожного з обраних чинників на досліджуваний процес та побудови прогнозів розвитку малого підприємництва на майбутні періоди.

Побудовано багатофакторну (шестифакторну) лінійну регресію, яка дає змогу кількісно оцінити зв'язок розвитку малого підприємництва України та факторів, які виявляють собою вплив податкової і банківської системи, державної підтримки, купівельної спроможності населення, наявності та розміру інвестицій, сфери зайнятості населення. Проаналізовано значення отриманих коефіцієнтів регресій, перевірено модель на адекватність реальному процесу, на основі моделі обчислено прогнозні значення кількості малих підприємств України.

Запропоновано новий підхід для відшукування параметрів багатофакторної лінійної регресійної моделі. Пропонується задачу відшукування невідомих коефіцієнтів багатофакторної регресії зводити до задачі розв'язування системи лінійних алгебраїчних рівнянь з симетричною матрицею, елементами якої є коефіцієнти парної кореляції між факторами. Наведено повне теоретичне обґрунтування методу, виведено аналітичні формули для відшукування розв'язку системи рівнянь при невеликій кількості незалежних факторів. Оскільки матриця отриманої системи рівнянь має специфічний вигляд, то для відшукування її розв'язку було адаптовано метод квадратного кореня.

Запропоновано узагальнений підхід до побудови однофакторних регресійних моделей, який ґрунтується на використанні систем функцій Чебишева. Цей підхід дає змогу розробити спільні підходи та прийоми, які можна використовувати для оцінки невідомих параметрів, перевірки адекватності та застосування для прогнозування на основі моделей, побудованих на різних класах функцій (лінійних, логарифмічних, гіперболічних і т. д.). Цей підхід до побудови однофакторних регресійних моделей було використано для дослідження залежності кількості малих підприємств України від вибраних факторів.

Примітки:

1. Державний комітет статистики України. Діяльність малих підприємств у 2007 році. Статистичний збірник – Київ, 2008. - 210 с.
2. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – Київ, Видавництво “Консультант”, 2008, 572 с.

Lesia Dobuliak

Lviv national university named by Ivan Franko

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING IN SMALL BUSINESS ENTERPRISE MANAGEMENT IN TRANSFORMATIONAL ECONOMICS

In the thesis we have considered the use of economic-mathematical modeling for researching state, development trends, regional differences and factors that influence the small business functioning in Ukraine.

Віта Довга

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Після здобуття незалежності України процес втрати трудового потенціалу став поширеним і характерним для усіх соціальних груп населення. В країні людям стало важко адаптуватися до реалій сучасного життя: наявності соціальної напруженості, відсутності матеріальної та психологічної підтримки тощо. Невизначеність ситуації на ринку праці України та необхідність самостійного пошуку нових джерел доходу для своїх сімей сприяла самоорганізації населення. Одним з найефективніших способів для вирішення поставлених завдань, особливо матеріального характеру, стала трудова міграція мешканців країни за її межі.

Інтенсифікація міжнародних міграційних процесів привертала увагу багатьох дослідників: М. Долішнього, С. Злупка, Е. Лібанової, О. Малиновської, С. Пирожкова, О. Позняка, Л. Шаульської та багатьох інших. У своїх дослідженнях вони вивчали проблеми легальної та нелегальної міграції, факторів та причин. Проте, проблеми втрати трудового потенціалу країни залишаються актуальними через відсутність ефективного державного регулювання процесів міжнародної трудової міграції.

Еміграція робочої сили з України породжена економічними чинниками, вона також впливає на економічні процеси в країні перебування трудових мігрантів. Втрати нашої держави від еміграції суттєві: зниження престижу України; країну покидає вагома частка її активних трудових ресурсів; втрата готових спеціалістів; витрати без відшкодування на підготовку нових кадрів відповідної кваліфікації; розпад сімей; соціальне сирітство дітей; формування касти утриманців. Правда від міжнародної міграції Україна отримує і низку переваг: грошові перекази рідним коштам, зароблених за кордоном, формування нового виду інвестування економіки країни (з різними оцінками такі надходження становлять від 1 до 5 млрд. дол. щороку); зменшення напруженості на національному ринку праці; зменшення рівня безробіття; підвищення кваліфікації мігрантів, що повертаються на Україну; підвищення рівня добробуту родичів мігранта; формування нових осередків української діаспори тощо.

За такого стану головним завданням уряду є вибір оптимальної стратегії державного регулювання міграційних потоків. Проблема виникає через неможливість визначити реальну цифру мігрантів, що працюють закордоном, через двоякий характер міграції. Україна за даними статистичної служби ЄС у 2006 році потрапила у п'ятірку постачальників емігрантів [1]. Неофіційні статистичні дані щодо кількості мігрантів коливаються від 1,5 млн до 7 млн осіб. Сприяє міграційним потокам визнання вітчизняних дипломів у Європі. Варто підготуватися та запобігти масовим виїздам кваліфікованих працівників за кордон. Узнявши приклад сценарію, що склався у Польщі, Румунії та країнах Балтії, необхідно розробити механізм заходів для регулювання міграційними процесами, визначивши його принципи. Міграційна політика в нашій державі повинна реалізовуватись, спираючись, перш за все, на міжнародні принципи. Держава повинна забезпечити:

регулювання міграційних потоків; запобігати масовим міграціям; сприяти уникненню нерегульованих процесів міграції; сприяння повернення мігрантів на територію держави.

Не варто створювати перепон, що штучно стримуватимуть потоки мігрантів. Це приводить до тінізації та корумпованості міграційної системи, сприяє зростанню кількості незаконних трудових міграцій. В країні треба повноцінно задіяти такі важелі регулювання, як створення привабливого ринку праці та умов для гідної зайнятості.

За останні роки урядом суттєво підвищено заробітну плату, але вона залишається значно нижчою, ніж у країнах Європи. Заробітчани не повертаються на Україну, доки їх заробітна плата не буде рівна хоча б половині доходу в країнах імміграції. За даними обстеження «Зовнішня трудова міграція населення України», середньомісячний заробіток одного трудового мігранта становив 817 доларів США, що втричі вище, ніж у середньому на одного штатного працівника, зайнятого в економіці України (268 доларів США) [2]. Для стримування зовнішньої трудової міграції варто вирішити одне з найважливіших завдань держави – матеріальне забезпечення трудових ресурсів, що стане підтвердженням того, що вона діями, а не словами чи на папері, піклується про збереження і розвиток своєї нації, її добробут.

Ситуація з зовнішньою міграцією, що склалася в Україні, є критичною. За кордон від'їжджає найактивніше населення працездатного віку, тому забезпеченість України трудовими ресурсами зменшується. Для запобігання цьому негативному явищу потрібне негайне втручання уряду та проведення ним законодавчих, організаційних і господарських заходів, спрямованих на створення нових робочих місць з гідною оплатою праці. Ці заходи повинні сприяти зменшенню числа міжнародних міграцій і поверненню українських мігрантів, що набули досвіду у різних сферах діяльності за кордоном, на Батьківщину.

Примітки:

1. Новинар//<http://novynar.com.ua/business/44557>. - 2008. - 21 листопада.
2. Open Ukraine. Благодійний фонд Арсенія Яценюка. Дослідження «Зовнішня трудова міграція України»//<http://openukraine.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>. - 2008.

Vita Dovga

Ivan Franko National University of L'viv

GOVERNMENT REGULATION OF INTERNATIONAL MIGRATION PROCESSES

The problems of study, analysis of adjusting of international labour migratory processes, which for today come into the all greater notice of the Ukrainian scientists and society on the whole, are considered. Reason of it was become by that millions of our compatriots, with the purpose of improvement of financial position, through what the state loses certain part of labour resources and his potential.

Володимир Довганик

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТОДОМ КОМПОНЕНТНОГО АНАЛІЗУ

Світова економічна криза показала, що її глибина у різних країнах суттєво відрізняється залежно від рівня конкурентоспроможності цих країн. Тому дослідження категорії конкурентоспроможності в даний час є особливо актуальним.

Конкурентоспроможність країни - це здатність брати участь в міжнародній торгівлі, утримувати і розширювати певні сегменти на світових ринках, випускати продукцію, відповідну світовим зразкам [1].

Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки повинно бути основною турботою кожної держави, яка дбає про економічне зростання і про досягнення необхідного рівня національної безпеки.

У науковій теорії та у практиці міжнародних економічних взаємин існує декілька підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки та показників, які її характеризують. Розглядаються набори із 12, із 83, і навіть із 320 показників [2,6], основними з яких є ВВП, дохід на одну особу, імпорт та експорт товарів і послуг, обсяг іноземних інвестицій, рівень дефіциту, кредитний рейтинг, зайнятість, рівень економічних свобод тощо.

Для дослідження динаміки зміни цих ознак та їхнього взаємовпливу звичайно застосовують економетричні методи [3].

Проте економічні показники (наприклад, дохід на особу та середня тривалість життя) на практиці завжди є високорельованими (мультиколінеарними) між собою. Отже, застосування у цьому випадку класичного економетричного підходу не є коректним. При кореляційній залежності між показниками визначник системи нормальних рівнянь для знаходження параметрів регресії є близьким до нуля. Задача побудови рівняння множинної регресії в цьому випадку є некоректно поставленою, а її розв'язок – нестійким, тобто незначна зміна вхідних даних призводить до значної зміни параметрів регресійного рівняння [4].

Для того, щоб забезпечити адекватність регресійної моделі до реального економічного процесу, множину вхідних показників потрібно обґрунтовано замінити меншою кількістю комплексних ознак, які б зберігали всю інформацію і не порушували точність результатів аналізу. Інструментом такої заміни є метод компонентного аналізу (метод головних компонент) [5]. Отримані цим методом комплексні ознаки утворюють групи, кожна із яких висвітлює певний аспект економічного розвитку.

У результаті застосування компонентного аналізу отримані факторні змінні вже є ортогональними, некорельованими між собою, а, отже, параметри множинної регресії стають стійкими.

За даними [7,8] було розглянуто 9 показників конкурентоспроможності (1 – обсяг реального ВВП, 2 – реальне ВВП на особу, 3 – кількість населення, 4 – рівень безробіття, 5 – середня тривалість життя, 6 – обсяг зовнішньої торгівлі, 7 – кількість місць для туристів, 8 – споживання на особу, 9 – рівень інфляції) для 14 країн Східної Європи за 2008 рік.

Нехай a_{ij} – значення j -ого показника для i -ої країни. Тоді набір значень цього j -ого показника для всіх країн утворює вектор A_j , а множина всіх показників для всіх країн – утворює матрицю A .

Згідно методу головних компонент спершу на основі матриці A будується кореляційна матриця R . Далі знаходяться власні числа $\lambda_1 > \lambda_2 > \lambda_3 > \dots$ матриці R . На основі цієї кореляційної матриці та власних чисел будується матриця факторних навантажень F , котра складається із векторів (комплексних ознак) $F_1, F_2, \dots, F_9$, які є лінійними комбінаціями показників $A_1, A_2, \dots, A_9$:

$$A = (A_1, A_2, \dots, A_9) = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{19} \\ \dots & \dots & \dots \\ a_{14,1} & \dots & a_{14,9} \end{pmatrix} \rightarrow R, \lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \dots \rightarrow \begin{pmatrix} f_{11} & \dots & f_{19} \\ \dots & \dots & \dots \\ f_{14,1} & \dots & f_{14,9} \end{pmatrix} = (F_1, F_2, \dots, F_9) = F(1)$$

Вектор F_1 , який відповідає найбільшому власному числу, є найбільш вагомим. Вектор F_2 є другим за важливістю і т.д.

У нашому випадку отримано такі результати:

$$F_1 = 0,84 A_1 + 0,9 A_3 + 0,76 A_6 + 0,88 A_7 + 0,87 A_8$$

$$F_2 = 0,77 A_2 + 0,8 A_3(2)$$

Перший отриманий чинник (першу групу ознак) можна інтерпретувати як глобальну характеристику національної економіки. Лише на другому місці знаходяться такі питомі показники як ВВП та споживання на одну особу та споживання на одного мешканця.

Примітки:

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн. – К.: КНЕУ, 2004. – 273с.
2. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория и опыт малых стран Западной и Северной Европы, М.: Ойкумена, 2005. – 494с.
3. Лук'яненко І. Г., Краснікова Л. І. Економетрика. – К.: “Знання”, 1998. – 494с.
4. Завада О. П. Стійкість економетричних моделей в складних економетричних системах / Матер. Всеукр. наук.-практ. конф. “Математичне моделювання складних систем”. – Львів: Вид-во ЛДІНТП, 2007. – С.73-75.
5. Паніотто В. І., Максименко В.С., Марченко Н.М. Статистичний аналіз соціологічних даних. – К.: Вид. дім “КМ Академія”, 2004. – 270с.
6. Sala X., Blanke J., Hanouz M., Geiger T. The global competitiveness index / The Global Competitiveness Report. – Geneva: World Economic Forum, 2009.
7. www.hdr.undp.org/en/statistics
8. www.worldbank.org

Volodymyr Dovganyk

Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF INDEXES OF COMPETITIVENESS BY THE METHOD OF COMPONENT ANALYSIS

The competitiveness of countries is examined as a set of independence factors. The main factors of competitiveness are determined by the mathematical method of principal component analysis.

Ірина Довганюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Одним з пріоритетних завдань в Україні залишається питання фінансового забезпечення діяльності місцевих органів влади, бюджетна спроможність місцевого самоврядування виконати надані йому законами України повноваження. Проблеми, недоліки, невирішені питання, що супроводжують процес формування й надання міжбюджетних трансфертів в Україні значною мірою зумовлені недостатнім теоретичним і організаційно-методологічним осмисленням сутності міжбюджетних відносин, міжбюджетних трансфертів, трансфертного ризику, державної політики надання міжбюджетних трансфертів.

Подолання цих негативів вимагає з'ясування наявних проблем, розробки й практичної реалізації конкретних пропозицій щодо поліпшення існуючого стану формування й надання міжбюджетних трансфертів, а відтак, і міжбюджетних відносин у цілому.

Право на здійснення видатків місцевими органами виконавчої влади у районах та областях, а також органами місцевого самоврядування унормовані у законах “Про місцеве самоврядування в Україні”(1997), “Про місцеві державні адміністрації”(1999), Бюджетному кодексі України (2001). Місцеві органи отримали достатній обсяг повноважень, відповідний принципу субсидіарності, чітко регламентовані їх повноваження та суб'єкти виконання цих повноважень. Тому нині головним питанням забезпечення виконання повноважень із місцевих бюджетів є достатність обсягу коштів для виконання повноважень і досконалість та ефективність механізму надання міжбюджетних трансфертів. Сучасними найгострішими проблемами у сфері міжбюджетних відносин є:

1. Невідповідність між зобов'язаннями за видатками місцевих бюджетів та джерелами фінансування.
2. Слабкий ступінь кореляції між реальними потребами місцевих бюджетів у коштах з державного бюджету та їх відображенням у формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів.
3. Нерівномірне співвідношення “дотація-субвенція” у структурі трансфертів, переважаюча частка дотацій та субвенцій на соціальний захист.
4. Нормативна неврегульованість забезпечення видатків на соціальні потреби.
5. Диспропорції співвідношення обсягів першого і другого кошика доходів місцевих бюджетів.
6. Неефективна децентралізація бюджетної системи.

У структурі доходних джерел місцевих бюджетів частка трансфертів має значну величину (до 44 %), причому вона виявляє тенденцію до зростання: з 1998 року вона зросла з 14,3 % більш ніж у три рази. Для порівняння: в інших країнах частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів є набагато нижчою, наприклад у Румунії – 10,8 %, Словаччині – 19,0 %, Словенії – 20,9 %, Латвії – 28,1 %, Болгарії – 33,0%, Польщі – 40,2 %, Чехії – 35,0 %. Відповідно, в Україні знижувалась частка податкових надходжень місцевих бюджетів: від 74,8 % у 1998 році до 43,3 % у 2008 році, що також не сприяло зміцненню фінансової самостійності місцевого самоврядування. [5] Відтак власними та закріпленими доходними джерелами забезпечується трохи більше 50 % видатків, можливість фінансування інших видатків залишається непрогнозованою і залежить від вищих органів влади, від обсягу наданих трансфертів.

Застосування формульного підходу до обрахунку трансфертів (на основі Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів) [2] сприяє прозорості формування міжбюджетних трансфертів та точності обрахунку потреб у додаткових коштах. На основі співставлення розрахункового показника обсягу видатків та закріпленого обсягу доходів, скоригованих на коефіцієнт вирівнювання, визначається обсяг необхідних додаткових коштів для місцевого бюджету, або обсяг вилучень з місцевого бюджету до державного. Загальним недоліком формульного підходу є значна кількість параметрів та

багаторівневість параметрів у формулі, складності у їх тлумаченні. Водночас і частий перегляд формули упродовж одного бюджетного року (за 2008 рік було прийнято 20 Постанов Кабінету Міністрів України про внесення змін до формули) є негативним чинником, оскільки не сприяє стабільності бюджетної політики місцевих органів та можливості проводити прогнозування розвитку території.

Щодо нерівномірного співвідношення “дотація-субвенція”, то найбільшу питому вагу у складі трансфертів займають дотації вирівнювання. У 2008 році їх частка становила 57,1 % захищених трансфертів загального фонду і 48,7 % усіх трансфертів (для порівняння – 13,9 % у 1998 році). Дотація, яка є нецільовим трансфертом, з одного боку, дозволяє місцевим органам витрачати кошти на власний розсуд [4].

Видатки на соціальні потреби не повинні бути видатками місцевого значення, оскільки місцеві органи не можуть впливати на рішення про їх надання чи ненадання. Нині у видатках місцевих бюджетів більше 70 % спрямовуються на виконання державних функцій, таких як надання послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, культури, мистецтва, фізичної культури та спорту. Такі видатки враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Відповідно, на виконання власних функцій місцевого розвитку – забезпечення функціонування житлово-комунального господарства, утримання дорожньої системи, управління комунальним майном, регулювання земельних відносин і фінансування програм природоохоронного значення залишається незначний обсяг коштів.

Власними коштами місцевих бюджетів мають фінансуватися місцеві потреби (визначені у чинному законодавстві як видатки, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів) [3].

Обсяг трансфертів, які має змогу отримати місцевий бюджет, залежить від того, скільки зібрано коштів (доходів місцевого бюджету), що враховуються при визначенні трансфертів. Відповідно, доходи місцевих бюджетів поділяються на дві групи, згідно статей 64 і 69 Бюджетного кодексу України [1]:

- доходи, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (перший кошик), або закріплені доходи, із них найбільшу питому вагу займають податок на доходи фізичних осіб та єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва;

- доходи, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (другий кошик), або власні доходи, із них найбільшу питому вагу займають плата за землю, податок з власників транспортних засобів.

Слід також вказати на значне переважання обсягу податків та зборів із першого кошика. Їхня частка складає понад 80 % обсягу загального фонду місцевих бюджетів. Відповідно низькою є частка дохідних джерел місцевих бюджетів із другого кошика, якими місцеві органи влади можуть розпоряджатися самостійно.

Підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів та децентралізація управління бюджетними коштами визначені як один із способів перетворення місцевих бюджетів на ефективний інструмент соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць [3].

Отже, в унітарних країнах, якою є Україна, зростає роль бюджету, що є основою фінансового забезпечення і відносної самостійності місцевих органів влади. Проте обмеженість ресурсів не завжди узгоджуються з потребами у видатках кожного місцевого бюджету. Тому однією з головних у внутрішньодержавних фінансових відносинах є проблема збалансування потреб у фінансових ресурсах органів влади різних рівнів і можливостей їх поповнення за рахунок міжбюджетного перерозподілу [5].

Подальший розвиток міжбюджетних відносин потребує зміни чинного порядку забезпечення бюджетів різних рівнів ресурсами і розподілу між ними джерел доходів. Для цього потрібно вжити додаткових заходів, а саме: підвищити роль місцевих податків і зборів; усунути необґрунтовану дотаційність бюджетів місцевого самоврядування за рахунок запровадження ефективних методів формульних розрахунків.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України / Кодекс України, Кодекс, Закон від 21 червня 2001 року № 2542-III, ст. 91
2. “Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин” / Постанова Кабінету Міністрів України від 31 грудня 2004 року № 1782, зі змінами та доповненнями
3. Концепція реформування місцевих бюджетів / Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів” від 23 травня 2007 року №308-р., частина 3.
4. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії / Закон України від 5 жовтня 2000 року № 1017-III
5. Зайчикова В.В. Прогнозування доходів місцевих бюджетів у процесі міжбюджетного регулювання // “Фінанси України”, - №6, - 2007.

Iryna Dovhanyuk

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF REFORMATION OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE

Development of interbudgetary relations needs change of operating order of providing of budgets of different levels resources and to distribution between them of sources of profits. It is for this purpose needed to accept additional measures, namely :to promote the role of community charges and collections ; to remove groundless dotaciynist' budgets of local self-government due to introduction of effective methods of calculation.

К. Трофименко, М. Долуман

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира

РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність даної теми полягає в тому, що ринкова економіка в Україні з часом набирає все більшу силу. Разом з нею набирає силу і конкуренція як основний механізм регулювання господарського процесу. Конкурентноздатність підприємству, організації, будь-якому іншому суб'єкту може забезпечити тільки правильне управління рухом капіталу і фінансових ресурсів, що знаходяться в їх розпорядженні. От чому в даний час в Україні приділяється багато уваги підготовці та навчання професіоналів у сфері фінансової діяльності. Питання розробки фінансової стратегії шляхом використання різних інструментів розглядали відомі українські та закордонні вчені, такі як І.О. Бланк, О.М. Поддєрьогін,

О.О. Терещенко, І.Т. Балабанов, В.В. Селезньов, В.І. Терьохін, В.Г. Белолипецький, А.М. Ковальов, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамой та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою теми є дослідження всіх аспектів створення фінансової стратегії на сучасному підприємстві. Поставлена мета диктує такі завдання: 1. вивчити теоретичні основи розробки фінансової стратегії; 2. дослідити методичне забезпечення фінансового планування; 3. дослідити організацію фінансового планування та контролю на досліджуваному підприємстві та розробити пропозиції щодо її оптимізації та покращення; 4. розглянути можливі шляхи удосконалення системи перспективного і поточного фінансового планування на підприємствах України.

Фінансова стратегія, головним завданням якої є досягнення повної самооплатності й незалежності підприємства, будується на певних принципах організації й містить у собі наступне: 1. поточне й перспективне фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження коштів підприємства й основних напрямків їхньої витрати; 2. централізацію фінансових ресурсів, що забезпечує маневреність фінансовими ресурсами, їхню концентрацію на основних напрямках виробничо-господарської діяльності; 3. формування фінансових резервів, що забезпечують усталену роботу підприємства в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури; 4. безумовне виконання фінансових зобов'язань перед партнерами; 5. розробку обліково-фінансової й амортизаційної політики підприємства; 6. організацію й ведення фінансового обліку підприємства й сегментів діяльності на основі діючих стандартів; 7. складання фінансової звітності по підприємству й сегментам діяльності відповідно до діючих норм і правилами з дотриманням вимог стандартів; 8. фінансовий аналіз діяльності підприємства й його сегментів (пріоритетних господарських і географічних сегментів, інших сегментів у складі нерозподілених статей); 9. фінансовий контроль діяльності підприємства й всіх його сегментів.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню й розподілу прибутку, ефективному використанню капіталу й т. д.

Велике значення для формування фінансової стратегії має облік факторів ризику.

Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансового ринку. Формування й реалізація фінансової стратегії як основи фінансового планування підприємства базуються на використанні інструментів:

фінансового керування - фінансовий аналіз, бюджетування, фінансовий контроль;

ринку фінансових послуг - факторинг, страхування, лізинг.

В умовах ринкової економіки виникає об'єктивна необхідність виявлення тенденцій розвитку фінансового стану й перспективних фінансових можливостей підприємства.

Розробка фінансової стратегії - це частина загальної стратегії економічного розвитку, у чинність чого вона повинна узгоджуватись з її цілями й напрямками. У свою чергу, фінансова стратегія впливає на загальну економічну стратегію підприємства, оскільки зміна ситуації на макrorівні й на фінансовому ринку є причиною коректування не тільки фінансової, але й загальної стратегії розвитку підприємства.

Усередині корпоративних фінансових інструментів реалізації стратегію розвитку забезпечують методи фінансового планування й керування підприємством: «гнучкого бюджету», відсотка від продажів, аналізу беззбитковості, керування видатками, а також ситуаційні плани.

Метод «гнучкого бюджету» передбачає визначення капітальних витрат по проектах програми розвитку не у вигляді фіксованих сум, а у вигляді нормативів видатків, використовуваних як базу визначення показників діяльності підприємства.

Метод відсотка від продажів використовується для одержання по кожному елементі прогнозованого бюджету й рівня прибутку із запланованих обсягів продажів. В якості відправних процентних відносин вибираються відносини, які мають місце в поточній діяльності, отримані по ретроспективним або прогнозним даним.

Метод беззбитковості (break-even-point) — метод аналізу крапки розриву — дозволяє визначити обсяги виробництва й продажу, які задовольняють умовам беззбитковості та одержати інформацію для визначення розміру прибутку, забезпечувати гнучкість довгострокових фінансових планів за рахунок можливостей варіації видатків, цін, обсягів продажу.

Метод керування видатками, в основі якого лежать три принципи: напівфабрикати метод обліку видатків, системоскладаюча діяльність головного економічного керування підприємством і використання мотиваційних установок окремих виробництв (сегментів діяльності), які виділені в самостійні центри відповідальності. Даний метод ефективно використовується для вже постійної номенклатури підприємства й може поширюватися на керування видатками по великих контрактах. Кожний центр відповідальності може брати участь в одному або декількох контрактах підприємства.

Практика показує, що механізми адаптації планів підприємства до зовнішніх умов доцільно будувати на основі ситуаційних планів. Традиційно ситуаційні плани розглядалися, як методичний прийом забезпечення гнучкості загалькорпоративної стратегії.

Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства є актуальною у зв'язку з необхідністю прийняття рішень у ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єкта господарської діяльності.

Пріоритетними в даному напрямку досліджень є обґрунтований прогноз напрямків розвитку підприємства, вироблення конкретних рекомендацій для недопущення можливих помилок і прорахунків і констатування фактичного стану справ. Насамперед, потрібно визначити фінансову стратегію діяльності, як рекомендацію відносно зміни фінансово-господарського стану в довгостроковій перспективі на базі кількісних характеристик фактичного фінансово-господарського стану в поточному й наступному періодах.

У сучасних умовах найбільш ефективною стратегією розвитку для великих підприємств є стратегія диверсифікованості. Суть її в тім, що діяльність різноманітних підрозділів підприємства організується в різних областях, що підсилює його конкурентні позиції. Підприємства, що особливо працюють у стратегічно важливі для економіки країни областях, повинні формувати власні фінансові механізми й інструменти, виходячи з особливостей як кожного контракту, так і конкретних умов ринкового середовища: законодавчої бази, кон'юнктури ринку й інших факторів. Якій розроблені й реалізовані механізми фінансової стратегії, як правило, забезпечують синергійний ефект: сформовані в результаті пільги й преференції для підприємства ведуть, в остаточному підсумку, до більшого сумарного результату для економіки держави в цілому (платежі в бюджет на всіх рівнях, зайнятість працівників підприємства, розвиток потенціалу підприємства).

Розробка фінансової стратегії підприємства залежить від цілей і завдань, поставлених власником підприємства, тому фінансовий план (бюджет) підприємства може бути або бюджетом «проїдання», або бюджетом розвитку. Практика показує, що тільки в серйозних стратегічних інвесторів фінансовою стратегією передбачається постійний розвиток підприємства,

інвестування у відновлення його основних фондів, переорієнтація економіки підприємства у бік зменшення енерговитрат і збільшення видатків на оплату праці, і навіть переорієнтація виробництва.

Примітки:

1. Надія Горицька «Фінансовий директор» (№11 2007)
2. Олег Ареф'єв «Фінансовий директор» (№6 2005)
3. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.

Katryna Trofimenko, Maryna Doluman

Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel

DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF ENTERPRISE

This article is about process of working out of enterprise's financial strategy

Михайло Домашніч

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У сучасних умовах розвитку світового господарства одним з найважливіших завдань, що стоїть перед країнами з перехідною економікою та країнами, що розвиваються, є залучення та ефективне використання іноземних інвестицій. Для успішного вирішення цього завдання необхідна, в першу чергу, раціональна та виважена система державного регулювання іноземного інвестування. Завданням держави є створення таких умов щодо іноземного інвестування, які б при гарантуванні засад економічної безпеки країни одночасно забезпечували максимальне зближення інтересів держави з інтересами іноземних інвесторів. Заходи державної політики у сфері іноземного інвестування мають бути синхронізованими із масштабами та напрямками ринкової трансформації. При цьому, на нашу думку, необхідно враховувати сукупність зовнішніх і внутрішніх об'єктивних та суб'єктивних чинників.

Державне регулювання іноземного інвестування є одним із видів соціального управління і, урегульовану нормами права, виконавчою та розподільчою діяльністю відповідних органів виконавчої влади щодо ефективного залучення та раціонального використання іноземних інвестицій. Об'єктами державного регулювання іноземного інвестування виступає перелік питань (проблем), що регулюються апаратом держави у процесі формування й реалізації політики в галузі іноземного інвестування. Це, зокрема, визначення іноземного інвестора, видів і форм іноземних інвестицій, участь у власності, антимонопольні заходи, трансферт прибутку іноземного інвестора, вимоги щодо результатів діяльності іноземного інвестора, система інвестиційних пільг та обмежень, проведення державної експертизи інвестиційних програм, гарантії щодо прав іноземного інвестора.

Існує безліч підходів до визначення механізмів регулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ). До інструментів країни-донора ПІІ, як правило, відносять: інструменти заохочення ПІІ (страхування зовнішніх ризиків, підтримка капіталом фондів чи банків, податкові пільги та політичний тиск на уряд країни-реципієнта); інструменти обмеження ПІІ (контроль за обмінними операціями; оподаткування доходів компаній, що вивозять капітал, за вищою ставкою; заборона здійснення інвестицій з політичних міркувань). А країна-реципієнт може використовувати: інструменти заохочення ПІІ (податкові, тарифні пільги, пільгові позики, гранти, субсидії); інструменти обмеження ПІІ (обмеження права власності, частки власності іноземних фірм; обмеження на характер діяльності, зокрема, вимоги щодо вмісту складових частин місцевого виробництва, обсягів експорту, процесу передачі технологій; обмеження на трансфери, на валютні операції, виробничі обмеження, вимоги до внутрішнього продажу, до обробки виробів, до балансу торговельних операцій, частки місцевих громадян серед вищого керівництва фірми, тощо).

В Україні мають бути розроблені свої власні механізми державного регулювання інвестиційною діяльністю, які б поєднували окремо взяті механізми світового економічного надбання та вітчизняну специфіку. Необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат, який забезпечив би залучення і раціональне використання коштів та їх інвестування в найбільш ефективні високотехнологічні виробництва, що створять умови для запуску інвестиційного мультиплікатора, а також розвитку суміжних виробництв. Дуже вагомим є форма надання іноземних інвестицій.

Малосприятливий інвестиційний клімат в Україні – головна причина відсутності стратегічних іноземних інвестицій. Стратегічні інвестори займають вибірковою позицію, особливо у плані залучення середнього й великого капіталу. Спостерігається невпевненість інвесторів у подальшому співробітництві. Досвід найбільших реципієнтів переконує, що активізація іноземного інвестування – це наслідок поживлення економіки та появи позитивних тенденцій у відродженні виробництва, а не його причина. Іншими словами, досягнення в країні певної макроекономічної стабільності та зростання виробництва – передумова зовнішніх надходжень, а не навпаки.

Системі управління іноземним інвестуванням в Україні завжди бракувало комплексності. Регулювання залучення іноземних інвестицій в економіку України має здійснюватися на всіх етапах інвестиційного процесу: «вибір країни інвестування» – «вибір форми інвестування» – «вибір галузі/проекту» – «внесення інвестиції» – «реєстрація/визнання права власності» – «управління інвестицією/ функціонування підприємства» – «розподіл прибутків» – «виведення інвестиції». Тільки комплексний підхід або постійне «супроводження» з боку державних органів іноземних інвестицій може забезпечити дійсно ефективне їх регулювання. Це, зокрема, добре відчують практики, говорячи про те, що «істотно збільшити приток інвестицій можна лише за умови розвитку всього комплексу чинників, що формують інвестиційний клімат. Недооцінка хоча б одного складника неминує призведе до дисбалансу та створить напруженість на інвестиційному ринку України».

Головні причини неефективного регулювання іноземних інвестицій в Україні – добре відомі, їх не раз називали представники зарубіжних ділових кіл, вітчизняні вчені-економісти. На макrorівні – це стан економіки, відповідні закони та принципи їх регулювання, політична та економічна нестабільність, політика уряду, відсутність системи поширення інформації, яка була б легко доступною для вітчизняних і зарубіжних підприємців та охоплювала широкий спектр питань щодо можливостей інвестування в Україну. На мікрорівні – це характер взаємовідносин між вітчизняними підприємцями та їхніми зарубіжними партнерами, а також із державними організаціями; брак досвіду роботи з іноземними партнерами, відповідних норм, стандартів та нормативів; громіздка бюрократична процедура вирішення практично всіх питань.

Протягом останніх років в Україні відбуваються процеси удосконалення державного регулювання іноземного інвестування, оцінки та поліпшення інвестиційного клімату, але здійснюються вони, на жаль, обмежено, безсистемно, і як наслідок, немає суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в нашій країні.

Domashyts Mykhaylo

Ivan Franko National University of L'viv

THEORETICAL PRINCIPLES OF GOVERNMENT CONTROL OF THE FOREIGN INVESTING

An author is expose theoretical principles of government control of the foreign investing. It is accented on basic obstacles which interfere with entering of foreign investments in Ukraine.

Марина Дорошко

Східноукраїнський національний університет ім. В.І. Даля

КОМУНІКАТИВНЕ ТАБУ ЯК ФАКТОР КОМУНІКАЦІЙНО-НАВЕДЕНОГО РИЗИКУ

У ході дослідження інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень було визначено, що процес інформаційного забезпечення можна розглядати як комунікаційний процес [4], що результатом цього процесу є інформованість ОПР [3] та що у цьому процесі виникають явища, які не тільки підвищують, але ж і зменшують інформованість ОПР, – одним з таких явищ є комунікаційно-наведений ризик [5]. Цей вид ризику виникає внаслідок існування варіативності способів розрахунку кожного із показників, які необхідні для визначення критерію прийняття рішення, та неповної інформованості одних агентів про способи отримання інформації інших агентів. Через існування такої варіативності можна говорити, що кожен показник, який використовується у загальному ланцюгу збору та переробки інформації має не одне можливе значення, а діапазон можливих значень, який тим більше, чим більше тих показників, на основі яких він розраховується на основі інших показників, оскільки відбувається зростання діапазону можливих значень кожного наступного показника. Та найбільшої широти набуває діапазон значень останнього показника, який є критерієм прийняття рішення. Тому комунікаційно-наведений ризик виникає внаслідок того, що інформаційне забезпечення є процесом комунікації, а це означає, що шукати фактори, які на нього впливають, треба саме аналізуючи комунікаційну поведінку агентів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Знання таких факторів може дати можливість впливу на характер і силу їхньої дії з метою зниження комунікаційно-наведеного ризику.

Процес інформаційного забезпечення є процесом комунікації між джерелом даних та особою, що приймає рішення на основі інформації, отриманої з цих даних, які пройшли через мережу агентів. Для прийняття рішення необхідно розрахувати значення головного критерію прийняття рішення. Рухаючись від джерела, дані, доки досягнуть ОПР, перетворюються декількома структурними підрозділами підприємства. Переходять вони від підрозділу к підрозділу у процесі комунікації агентів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Тобто деякі з таких комунікацій є одночасно і комунікацією агент-агент, і комунікацією підрозділ-підрозділ.

Проходячи через різні структурні одиниці організації дані попадають до різного комунікаційного середовища, яке формується під впливом різної комунікаційної поведінки, яку визначають (наприклад, у [6]) як сукупність норм та традицій спілкування певної групи людей. Матриця таких «комунікаційних поведінок» формує інституційну структуру підприємства [2].

Порядок розрахунку показників, тобто порядок ходу даних від агента к агенту (та від підрозділу к підрозділу) формує модель прийняття рішень. Ця модель формується у процесі реалізації інформаційних потреб (потреб у певній інформації), які викликають у свою чергу комунікаційні потреби (комунікаційна потреба – потреба, яка спонукає вступати в комунікацію з метою вирішення проблем [1, с. 334]). Забезпечення інформацією відбувається між зонами з різною комунікаційною поведінкою. У процесі забезпечення інформацією агент здійснює вибір способу розрахунку показника, який є необхідним наступному агенту. Після реалізації комунікаційної та інформаційної потреб, формується модель прийняття рішень та постійні комунікації, які стають нормами комунікаційної поведінки підрозділів.

При виникненні нової інформаційної потреби деякого з агентів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, тобто такої потреби, яка не повторюється постійно в процесі його діяльності, може виникнути комунікаційна потреба з іншими структурними підрозділами, комунікація з якими не є нормою поведінки підрозділів. Здійснення такої комунікації змінить шлях руху даних до ОПР, та в результаті наслідки варіативності розрахунку показників також зміняться, а це означає зміну рівня комунікаційно-наведеного ризику. Тобто змінюючи шлях отримання необхідних даних в одному місці мережі, агент інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень впливає на рівень комунікаційно-наведеного ризику усього процесу інформаційного забезпечення за головним критерієм.

Але ж нову комунікаційну потребу, яка передбачає з'єднання зони різної комунікаційної поведінки, не завжди може бути реалізовано із-за відмінності саме комунікаційної поведінки, яка не передбачає комунікації між агентами різних зон, іншими словами при існуванні комунікативного табу. Комунікативне табу визначається як мовні, тематичні та контактні заборони у спілкуванні [1, с.264]. Існування комунікативного табу може призводити до різного рівня утруднення комунікації. Комунікативне табу може проявлятися частково, та в умовах присутності комунікативного табу комунікація буде обмежена за формою та змістом, чи буде ускладнено уточнення отриманих даних у діалоговому режимі (дуже часто окремі документи супроводжують коментарі), чи комунікативне табу буде задавати складний режим просування інформації, через що агенти змінять склад джерел отримання інформації, бажаючи обминути складні чи невинновдані за їхньою думкою тривалі стосунки. У такому випадку рівень комунікаційно-наведеного ризику буде відмінним від рівня ризику у разі відсутності табу, із-за обмеження зростання діапазону можливих значень показників в умовах комунікативного табу. Як крайній випадок існування комунікативного табу, комунікація між цими елементами буде неможлива, а як результат, – задоволення нової інформаційної потреби не буде породжувати контакти між підрозділами, які обмежені чи унеможливлені сталими нормами комунікаційної поведінки, а буде проходити по вже існуючому шляху, тобто за допомогою сталих комунікацій, що входять до норм комунікаційної поведінки підрозділів. Цей шлях, будучи більш складним (більше перетворень інформації), збільшить комунікаційно-наведений ризик. Але ж неможна однозначно позитивно інтерпретувати низьке значення комунікативно-наведеного ризику, та негативно – високе, та навпаки.

Таким чином інституційна структура підприємства, є причиною виникнення комунікативного табу, – певної сукупності конкретних комунікативних табу для кожної мережі агентів інформаційного забезпечення, – яке є фактором комунікаційно-наведеного ризику. Сила впливу цього фактору залежить від ступеня структурованості тієї проблемної ситуації, для

вирішення якої необхідно здобуття інформації, яке в свою чергу породжує комунікаційний процес, тобто сила дії фактору більше при реалізації комунікаційних потреб, які не задовольняє стала модель інформаційного забезпечення прийняття рішень. Наслідками впливу цього фактору може бути зміна рівня комунікаційно-наведеного ризику, у порівнянні з рівнем ризику за сталою моделлю прийняття рішення та з використанням сталих комунікаційних зв'язків, що наповнюють таку модель інформацією. Причому як наслідок відбудеться ускладнення частини мережі, необхідної для реалізації інформаційної потреби, на шляху реалізації якої виявилось комунікаційне табу.

Примітки:

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К.: Видавничий центр «Академія» 2004. – 344с.
2. Вольчик В. В. Лекція 7. Інституціональна структура економіки // Курс лекцій по інституціональній економіці / В. В. Вольчик. – Ростов-н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2000 // http://ie.boom.ru/Lecture7.htm#_ftnref1
3. Дорошко М. В. Качество информационного обеспечения принятия управленческих решений на предприятии как информированность ЛПР / М. В. Дорошко, П. В. Кривуля // Материалы межвузовской студенческой конференции “Современные тенденции менеджмента в Украине: правовые и экономические аспекты”. – Донецк: ДонНТУ, 2008. – С.169-170.
4. Дорошко М. В. Обзор моделей коммуникации как основы моделирования процесса обеспечения принятия управленческих решений / М. В. Дорошко // Менеджмент предпринимательской деятельности: Материалы шестой Всеукраинской научно-практической конференции студентов, аспирантов, докторантов / Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского. – Симферополь: ДиАйПи, 2008. – с. 338-340.
5. Дорошко М. В. Роль комунікаційно-наведеного ризику у моделюванні процесу комунікації агентів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень / М. В. Дорошко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. — 2009. — № 9 (139). — С. 27-34.
6. Стернин И. А. Понятие коммуникативного поведения и проблемы его исследования // <http://commbehavior.narod.ru/RusFin/RusFin2000/Sternin1.htm>

Marina Doroshko

East-Ukrainian National University named after V. Dahl

COMMUNICATION TABOO AS A FACTOR OF COMMUNICATION-BROUGHT HAZARD

In the article the notion of communication taboo and its appearance are considered. Interconnection between communication taboo and communication-brought hazard are described.

Наталія Дошак

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ КОНДИТЕРСЬКОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день кондитерська галузь є однією з найрозвиненіших, динамічно зростаючих та цілком сформованих галузей економіки України. Незважаючи на подорожчання сировини (цукру, какао-продуктів, кондитерських жирів, горіхів), упаковки, води, електроенергії, газу тощо вітчизняним виробникам кондитерських виробів вдається збільшувати інвестиції у нове обладнання, модернізацію та реконструкцію виробництва, розширювати асортимент продукції та підвищувати її якість.

Випуск кондитерських виробів в Україні у 2008 році в порівнянні з 2007 роком збільшився у середньому на 3% або на 31,2 тис. тонн і склав 1115,6 тис. тонн (у 2007 році – 1084,4 тис. тонн). Асортимент кондитерських виробів вітчизняного виробництва охоплює близько 20 груп солодощів. У загальній кількості цієї продукції частка цукристих кондвиробів у 2008 році склала 55%, тобто 614 тис. тонн, з яких: кондитерські вироби з цукру без вмісту какао – 247 тис. тонн (22%), шоколаду та інших готових продуктів з вмістом какао – 367 тис. тонн (33%). Відповідно, частка борошняних кондвиробів склала 45% обсягом 501,7 тис. тонн, у тому числі: печива солодкого і вафель – 366 тис. тонн (34%), пряників і аналогічних виробів – 64,5 тис. тонн (7%), печива сухого – 33,3 тис. тонн (4%) [9].

У 2007 році експорт всієї кондитерської продукції становив 324,9 тис. тонн на суму 551 млн. дол., проте вже у 2008 році в порівнянні з попереднім роком у натуральному виразі він збільшився на 11% або на 35,6 тис. тонн, а у вартісному виразі – на суму 219,5 млн. дол. і становив відповідно 360,5 тис. тонн і 770,5 млн. дол. [2]. У 2009 році з січня по липень, експорт склав 195,5 тис. тонн, а у вартісному виразі – 342,5 млн. дол. Експорт було здійснено до 46 країн світу, у тому числі: до країн ЄС – 12,15 тис. тонн (3,39%), до Російської Федерації – 137,3 тис. тонн (37,3%). Значні експортні поставки мали місце і до Казахстану – 20,4%. Також були здійснені поставки продукції в такі країни як Азербайджан, Грузія, Молдова. Щодо імпорту кондитерських виробів, то слід зазначити, що у 2008 році в порівнянні з періодом 2007 року, він збільшився в середньому на 23% або на 8,2 тис. тонн і на суму 36,6 млн. дол. (так, у 2007 році він становив 35,9 тис. тонн на суму 120 млн. дол., а вже у 2008 році – 44,1 тис. тонн на суму – 156,6 млн. дол.). Проте, вже протягом січня-липня 2009 року обсяг імпорту значно скоротився і становив 22,9 тис. тонн на суму 59,3 млн. дол. Основним партнером України на зовнішньому ринку залишається Росія, частка імпорту якої становить майже 70%.

Серед основних гравців, представлених на українському ринку кондитерських виробів, можна виділити Roshen, «Конті», «АВК», ЗАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», ЗАТ «Крафт Фудз Україна», корпорація «Бісквіт – Шоколад», «Житомирські ласощі», «Полтавакондитер» та ін.

Одним із лідерів вітчизняного ринку кондитерських виробів є кондитерська корпорація ROSHEN, до складу якої входять чотири українські фабрики (Київська, Вінницька, Маріупольська і Кременчуцька), дві виробничі площадки (Липецька кондитерська фабрика «Ликонф» (Росія), Клайпедська кондитерська фабрика (Литва) та масло-молочний комбінат «Бершадьмолоко» та «Літинський племзавод». Частка компанії на кондитерському ринку України у 2008 році становила 25%. Обсяг реалізації українських фабрик компанії Roshen у 2009 році, становив 355 тис. тонн, що на 4% більше показника 2008 року, а загальний обсяг виробництва кондитерської продукції у 2009 році становив 380 тисяч тонн (на 7% більше аналогічного показника 2008 року – 353,4 тис. тонн). Однак, у грошовому виразі за підсумками 2009 року компанія знизилася обсяг продажів на 9% у порівнянні з 2008 роком до 770 млн. дол. (у 2008 році – 850 млн. дол.). Обсяг реалізації шоколадної продукції у 2009 році склав 125 тис. тонн, що на 4% перевищило аналогічні показники 2008 року (так, у 2008 році – 120 тис. тонн). Щодо експорту кондитерської продукції цієї компанії, то слід зазначити, що у 2009 році порівняно з 2008 роком він збільшився на 30% і склав 120 тис. тонн (у 2008 році він склав 85 тис. тонн). Основними імпортерами

продукції ROSHEN є: Росія, Казахстан, Білорусія, країни Кавказу, Середня Азія, Німеччина, США, Молдова, Ізраїль, Литва та інші країни. Асортимент Roshen налічує понад 200 різновидів цукерок, шоколаду, карамелі, печива, вафель, мармеладу, тортів тощо [7].

ЗАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» є одним із найстаровинніших підприємств в Україні, провідним виробником української кондитерської галузі, 96,96% акцій якого з 1998 року належить Nestle – одній з найбільших компаній у сфері виробництва продуктів харчування. У 2009 році частка «Світоч» на українському ринку шоколадних плиток складала 12%, а упакованих шоколадних виробів – 11,7% [10]. Підприємство випускає понад 200 видів кондитерської продукції (цукерки, шоколадні плитки, батончики, печиво, вафлі) під торговими марками «Світоч» та Nestle. У 2008 році кондитерських виробів торгових марок Nestle та «Світоч» було реалізовано на суму 203,2 млн. грн. більше порівняно з показником 2007 року (так, у 2007 році обсяг реалізації склав 327,8 млн. грн., а у 2008 р. – 531 млн. грн.). У 2009 році обсяг реалізації збільшився на 14% і становив 591 млн. грн.

ЗАТ «Крафт Фудз Україна» є українським підприємством, що входить до групи компаній «Крафт Фудз Інк.», другого в світі виробника продуктів харчування та напоїв. До його складу входять: Тростянецька шоколадна фабрика «Україна» та Вишгородська філія з виробництва чіпсів (ТМ «Люкс», Cerezos) і фасування кави (Jacobs, Maxwell house, Carte noire). На українському кондитерському ринку підприємство представлене такими торговими марками як: "Корона", Milka, Ведмедик "Барні", «Шоколадна фабрика «Україна», Siesta, 3bit.

За даними моніторингу роздрібної торгівлі в Україні частка ринку підприємства "Крафт Фудз Україна" у 2008 році склала 27,7%. У цьому ж році підприємство отримало чистого прибутку в розмірі 161,4 млн. грн., що на 56% більше, ніж в 2007 році (так, у 2007 році – 103,4 млн. грн. [5]. Сьогодні компанія експортує свою продукцію до Молдови, Білорусії, Грузії, Вірменії, Азербайджану, Казахстану, Узбекистану, Киргизтану, Таджикистану, Туркменістану та Монголії [6].

Ще одним із найбільших українських виробників кондитерської продукції є компанія «АВК», до складу якої входять 4 фабрики: ВАТ «Кондитерська фабрика АВК м. Дніпропетровськ», АТ «Кондитерська фабрика АВК м. Донецьк», ЗАТ «Кондитерська фабрика АВК м. Луганськ» та ВАТ «Кондитерська фабрика АВК м. Мукачеве». За даними Держкомстату станом на жовтень 2009 року «АВК» - лідер на ринку України у категорії шоколадних виробів, представлених ТМ «Королівський Шедевр», «Domio», «Королівський шарм» тощо [3].

Слід зазначити, що найбільш прибутковим сегментом кондитерського ринку є шоколадний. Так, якщо рентабельність виробництва ірису і карамелі не перевищує 10%, то шоколадних цукерок – 25%, а в сегменті плиткового шоколаду може і сягати 150% [1]. У 2008 році виробництво шоколаду в Україні порівняно з 2007 роком збільшилося на 5,3% – до 345 тис. тонн (відповідно, у 2007 році обсяг складав 327 тис. тонн) [5]. Сьогодні шоколад є настільки популярним, що навіть може відноситись до ряду товарів першої необхідності. За рівнем споживання на душу населення серед країн СНД Україна є одноособовим лідером. Щодо преміум-класу ринку шоколаду, то слід відзначити, що стрімкий ріст цього сегмента у 2008 році складав 12,0%, а вже у 2009 році частка преміум-категорії не перевищила 10,0%, причому 5,0% з них складала імпортна продукція. Серед виробників, які представляють на українському ринку елітні солодощі є Ferrero, Pernigotti, Sorini (Італія), Maxim's de Paris (Франція), Kathy (Бельгія), Mozart (Австрія) та ін. Серед українських виробників преміум-класу можна виділити ROSHEN (ТМ Roshen Elegance), "Крафт Фудз Україна" (ТМ Korona Intenza), "Nestle Україна" (ТМ Nestle Gold Chocolate), Rainford (ТМ Millenium Gold), "АВК" (ТМ Persona) [4]. Найдорожчою цукеркою у світі за даними журналу Forbes у 2008 році було офіційно визнано трюфельні цукерки Маделін (La Madeline au Truffle), ціна якої за 1 шт. – 250 \$. Унікальністю цієї цукерки є те, що її виготовляють за індивідуальним замовленням протягом тижня й упаковують в окрему сріблясту коробочку, всередині якої – персональна картка з ім'ям замовника та спеціальним номером цукерки [8].

Примітки:

1. Дорофєєва А. Все в шоколаді // Контракты. – 2007. – № 21. – С. 44 - 45
2. Силивончик А. Сахар по вкусу // Бизнес. – 2009. – № 40. – С. 68 – 69
3. <http://www.avk.ua/ua/about>
4. <http://delo.ua/biznes/rynki/v-ukraine-prodazhi-dorogogo-shokolada-92070/>
5. <http://eizvestia.com/markets/full/4181650>
6. http://korrespondent.net/business/press_release/538739
7. <http://roshen.com.ua/news/corporation/view/355>
8. <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/11547/09200911547.html>
9. <http://www.minagro.gov.ua/page/?n=8068>
10. http://www.nestle.ua/ua/news_article.php?Id=83

Natalia Doshak

Ivan Franko National University of L'viv

THE ANALYSIS OF PASTRY MARKET IN UKRAINE

The article is devoted a pastry market analysis in Ukraine. It is analysed activity of basic Ukrainian producers of sweets in 2007 – 2009.

Наталія Дошак

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ МОРАЛЬНИХ ПРИНЦИПІВ В БІЗНЕСІ

Досвід і мудрість як принципи формування і розвитку світоглядної культури з необхідністю ведуть людину до сфери моралі. Мораль — це сфера соціального, що існує як система поглядів і уявлень, норм і оцінок, принципів, правил і переконань, у межах яких регулюється поведінка людей. Ця сфера є проявом історично визначених реальних відносин людей: як одних до інших, так і самої людини до різних форм її історично сформованих спільностей.

На сьогоднішній день все актуальнішим питанням в розвитку підприємництва постає практика впровадження моральних принципів, цінностей та норм, які б сприяли економічній стабільності та процвітанню цивілізованого бізнесу. Протягом останніх років увага до моральних аспектів бізнесу значно посилилася. "Ми вважаємо, що бізнес, як і будь-яка інша людська справа, має здійснюватися з урахуванням моральних норм", - справедливо зазначають американські вчені Р. Фредерика Е. Пертрі. [6]

Досвід розвинених країн свідчить, що успішний бізнес обов'язково ґрунтується на врахуванні моральних чинників, які сприяють успішному веденню підприємництва. Щоразу частіше дієвою настановою стає принцип "Хороший бізнес – етичний бізнес". Етика підтримує корпоративну культуру на належному рівні й допомагає зміцнити бізнес. Отож, морально-етичні питання щоразу більше домінують у підприємницькій справі. Зростає переконання в тому, що культура бізнес-діяльності з глибоким етичним підґрунтям є важливою передумовою виживання, стабільності й прибутковості компаній. [3]

Також підтвердженням того, що "успішний бізнес – це етичний бізнес" відображено відомими шведськими вченими-економістами К'єл А. Нордстремом та Йонас Ріддестром у книзі "Бізнес у стилі фанк", які описуючи нові сенсаційні стратегії сучасного підприємництва, зауважують, що перша з них пов'язана з етикою: "Етика повинна поширюватись на всіх і на все. Етика має бути у всьому, що б не відбувалось у компанії. Вона повинна виступати рушійною силою до дії. Ви не можете бути трохи етичним або ж етичними тільки тоді, коли це вам вигідно. Етика є абсолютною". [5]

Тепер бізнес дуже вразливий до питання свого іміджу. Його формування й утримання передбачає неухильне дотримання засад етики бізнесу. Тому для компаній, які прагнуть досягти успіху, необхідно сформувати моральні норми, прийняті в усьому цивілізованому світі в сфері бізнесу, а для цього, як зазначають А. Дятлов та М. Плотников, необхідно впроваджувати такі дії, як: розробка етичних нормативів (положень стосовно моральних цінностей, принципів, правил); створення комітетів з етики (свого роду "совість організації", що ухвалює рішення зі спірних етичних питань); створення кодексів корпоративної етики (документально зафіксованих зводів моральних норм, які сьогодні стали загальним стандартом ведення бізнесу); проведення соціальних ревізій (підготовка незалежними організаціями звітів перед широкою громадськістю про хід програм соціальної відповідальності, про етичність ведення бізнесу); навчання співробітників етичній поведінці керівників і пересічних співпрацівників; етичне консультування (різновид консалтингу, спрямований на вирішення внутрішніх етичних проблем компанії незалежними експертами); особистий приклад керівника. [4]

Також досягнення мети потребує таких дій, як: нормативно закріпити найзагальніші соціально прийнятні стандарти поведінки, що регламентують діяльність підприємця. Наприклад, повага до права власника або принцип "у розподілі прибутку повинні брати участь усі ті, хто брав участь у його створенні"; створити політичну й економічну волю, а саме волю слова, вільну конкуренцію, волю ціноутворення, суверенітет споживача тощо; створювати професійні об'єднання підприємців. Вони повинні стати незалежним арбітром під час оцінювання рівня моральності своїх членів і застосовувати, у випадку порушення групової моралі, найжорсткіші заходи. [7]

Міжнародний Інститут ділової етики (International Business Ethics Institute) сформулював чотири сфери, у яких повинні діяти компанії, щоб усталити свою репутацію. По-перше, це чесна робота з інвесторами й споживачами. По-друге, поліпшення ситуації всередині колективу — підвищення відповідальності й умотивованості співробітників, зниження плинності кадрів, підвищення продуктивності тощо. По-третє, професійна робота над репутацією, оскільки погіршення репутації неминуче позначиться на результатах роботи компанії. По-четверте, грамотна робота з нормативними актами й фінансами — тільки суворе дотримання «духу» і «букви» закону уможливує створення довгострокового майбутнього для фірми.

Економічна діяльність - це діяльність людей, її можна оцінювати з позиції моралі точно так само, як і будь-який інший вид людської діяльності. Бізнес, подібно більшості інших видів суспільної діяльності, споконвічно припускає моральну основу без якої він насправді є неможливим. Наприклад, підприємці очікують, що наймані працівники будуть сумлінно виконувати роботу, не будуть чинити крадіжки на підприємстві; сторона, що містить контракт, розраховує, що інша сторона буде дотримувати умов його виконання; покупець товару розраховує, що, коли він розпакує товар вдома, то він буде відповідати параметрам, визначеним у рекламі і т. д. [1]

Як переконує досвід налагодження підприємцями зовнішньоекономічних зв'язків, наші бізнесмени досить своєрідно розуміють цінності цивілізованого ринку, що ґрунтуються на таких моральних категоріях, як шляхетність, надійність, порядність, солідарність [2, с.456]. Численні фірми мають у багатьох країнах такий принцип: "Прибуток — вище за все, але честь вища від прибутку". Правда в багатьох "нових" українських бізнесменів інші принципи: "прибуток будь-якою ціною", "у комерції все дозволено", "гроші не пахнуть" і т. д.

Примітки

1. Бізнес портал – все для бізнесу // <http://labiz.web-online.ru/article136.html>
2. Гіл, Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку: Пер.з англ. К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001–856 с.
3. Джордж Р. Т. де. Деловая этика // <http://www.academy-go.ru/Site/EconomEtica/Publ/Shpotov.shtml>
4. Дятлов А., Плотников М. Этика бизнеса // http://business.polbu.ru/dyatlov_management/ch03_ii.html
5. Кьелл А. Нордстрем, Йонас Риддестрале. Бизнес в стиле фанк // http://enbv.narod.ru/text/Econom/business/funky_biz/str/01.html
6. Крылов Н, Деловая этика: роскошь или необходимость? // <http://www.dis.ru/library/kp/archive/2002/7/399.html>
7. Шпотов Б. Деловая этика и менеджмент: современные подходы // <http://uralonline.ru/mat/59/2136/>

Natalia Doshak

Ivan Franko National University of L'viv

A ROLE OF MORAL PRINCIPLES IN BUSINESS

Grounded basic principles, values and norms which are instrumental in economic stability and prosperity of business.

Любов Дроздовська

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В усі часи освіта та наука виконували функцію основного рушія прогресу у будь-якому суспільстві, що характеризує їх як одну з найефективніших сфер інвестування. Якість освітніх послуг є одним із чинників досягнення конкурентоспроможного рівня економічних систем шляхом адаптації системи освіти до глобалізаційних процесів.

Якщо індустріальний тип суспільства припускав, що усі народи рано чи пізно пройдуть однаковий шлях розвитку – від урбанізації до масової інтелектуалізації, то у постіндустріальному суспільстві стає очевидним, що лише вибрані народи матимуть право на інтелектуальний ріст, оскільки у "суспільстві знань" знання можна виробляти, переміщувати, продавати

та купувати. Таку думку ще у 1972 році висловила японська дослідницька група під керівництвом Йонеї Масуди [1]. Сьогодні освіта набула рис окремої галузі економіки, продукуючи знання як певний специфічний товар, що користується постійним попитом у постіндустріальному суспільстві.

В українському суспільстві на часі є проблема оптимізації діяльності вищих навчальних закладів та підвищення якості і конкурентоспроможності освітніх послуг, які вони надають сьогодні. Протягом останніх кількох років в Україні різко збільшилася кількість вищих навчальних закладів, проте значна частина з них потенційно не має можливості надавати якісні освітні послуги. Внаслідок бурхливого екстенсивного розвитку мережі освітніх закладів породжуються тенденції до зниження якісного рівня вищої освіти. Масовість та доступність освіти призводить до того, що "конкурування" між закладами полягає у зниженні планки вимог до вступників та студентів, а не у реалізації зарубіжної моделі освітнього процесу, відповідно до якої якість освіти полягає у інтеграції таких показників як: якість освітнього середовища, якість реалізації освітнього процесу, якість результатів освітнього процесу.

Ринкові відносини, які поступово проникли і в освітню сферу, визначають напрями і форми діяльності вищих навчальних закладів, орієнтують їх на потреби споживачів і диверсифікацію джерел фінансування, загострюють конкуренцію як між ними на ринку освітніх послуг, так і між випускниками на ринку праці. Це зумовлює виокремлення певних рушійних сил та детермінант, за якими відбувається оцінка освітнього закладу за якісними характеристиками, зокрема, за:

- ☐ раціональністю підготовки фахівців з тих чи інших освітньо-кваліфікаційних рівнів;
- ☐ культурою та складовими навчального процесу;
- ☐ умовами реалізації навчального процесу, зумовленими матеріально-технічною базою;
- ☐ доступністю освітніх послуг [2].

Згідно державних стандартів, якість навчального процесу характеризується такими основними показниками:

- ☐ академічний (науковий) рівень кадрового складу викладачів;
- ☐ матеріально-технічне та інформаційне забезпечення навчального процесу;
- ☐ наявність замовлення на фахівців з боку підприємств, організацій, держави;
- ☐ відповідність структури і змісту навчального плану галузевим стандартам освіти;
- ☐ якість підготовки фахівців (практична підготовка, навички та вміння) та існування міжнародної діяльності [3].

Постановка мети й досягнення результату у межах сфери вищої освіти мають сенс тільки при умові, що майбутній результат буде затребуваний суспільством, тобто буде зрозумілий, доступний і принесе користь. Мірилом, що визначає, чи раціонально взагалі діяти будь-яким чином заради конкретної мети, виступає результат діяльності. Результатом діяльності вищих навчальних закладів має бути продукт, тобто якісно підготовлені фахівці, які будуть затребувані ринком праці і будуть задовольняти потреби працевлаштування [4]. Це означає, що функціонування лише для задоволення власних інтересів неможливо. Воно є раціональним тільки у разі задоволення інтересів інших суб'єктів ринку: держави, роботодавців, студентів. Раціональною діяльністю вищої школи буде тоді, коли максимальна кількість випускників належного напрямку, спеціалізації і рівня кваліфікації повністю задовольнить вимоги ринку.

Умови надання освітніх послуг тісно пов'язані з їх якістю. Матеріально-технічна база є підґрунтям впевненості та самодостатності освітнього закладу починаючи від співвідношення власних та орендованих приміщень, в яких відбувається навчальний процес, і завершуючи власною поліклінікою, адже на першому місці повинно бути здоров'я студентів. Тобто діяльність суб'єкта надання освітніх послуг має забезпечуватись розвинутою власною інфраструктурою: бібліотека, видавництво, гуртожитки, поліклініка, медичний пункт, кафе, спортивні зали, спортивні майданчики, їдальні та бази відпочинку тощо.

Доступність освітніх послуг зумовлюється існуванням розвинутої інфраструктури навчальних, наукових, і науково-виробничих підрозділів, що дозволяє на високому рівні надавати освітні послуги громадянам України та інших країн за технологією безперервної освіти, починаючи із спеціалізованої школи-садка і закінчуючи підготовкою наукових кадрів найвищої кваліфікації.

Отже, кожен вітчизняний освітній заклад, як суб'єкт надання освітніх послуг, повинен орієнтуватися на модернізацію навчального закладу, відповідно до тенденцій розвитку міжнародної освіти, та реалізацію планів і перспектив інтеграції України до європейського освітнього простору. Для адаптації системи української освіти до європейських стандартів треба, насамперед, демократизувати освіту, зробити її доступною. Безперечно, що у цьому процесі мають враховуватися особливості національного менталітету українців, самотуння культура, освітні традиції повинні бути збережені та логічно вписані у нову систему. Потрібно оптимізувати мережу вищих навчальних закладів України та привести у відповідність з їх реальним фінансуванням, забезпечивши тим справедливе конкурування між державними та приватними навчальними закладами, поставивши їх на рівні умови.

Примітки:

1. Асп Э. Введение в социологию / Асп Э. – [Електронний ресурс] – доступно з http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/asp/index.php
2. Товажнянський Л.Л. Процесний підхід до управління та забезпечення гарантії якості вищої освіти // Теорія і практика управління соціальними аспектами: Щокварт. наук.-практ. журнал. – Харків: НПУ "ХІП", 2008. – № 2. – С. 57-64.
3. Васіанович Г., Гнатишин І. Якість освіти: управлінський аспект // Формування ринкової економіки в Україні: Зб. наук. праць. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – Вип. 20. – С. 115-119.
4. Кратт О.А., Дєєва Л.Г. Раціональність як інструмент наукового пізнання економічних процесів і явищ // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – №4 (10). – С. 49-53.

Drozdovska Lybov

Ivan Franko National University of L'viv

DIRECTIONS OF UPGRADING OF GRANT OF EDUCATIONAL SERVICES ARE IN UKRAINE

Directions of forming of the system of high-quality education are examined in Ukraine through expediency of selection of general criteria in relation to the grant of high-quality and competitive educational services by all subjects of market of educational services.

Емма Дрокова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах поглиблення глобалізаційних процесів Україна, використавши свій науково-технічний потенціал, може суттєво інтенсифікувати економічний розвиток. Для цього необхідно зосередити увагу на розвитку конкурентоспроможних високотехнологічних галузей економіки. Світовий досвід свідчить, що важливу роль у трансформації господарського механізму, інтенсивності його структурної перебудови відіграють малі організаційні форми, зокрема: венчурні (ризикові) фірми, фірми «спін-офф» (фірми-«паростки»), інвестиційні фонди (венчурне фінансування) [6,6]. Проте, незважаючи на існування в Україні венчурних організацій, існує безліч проблем та перешкод, що стримують розвиток венчурного капіталовкладення в нашій державі, що обумовлює актуальність тематики до сьогоднішнього дня.

Венчурний капітал (від англ. «venture» - ризиковане підприємство) – це довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання високого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі. Ринок венчурного капіталу складається з двох секторів: неформального (представленого індивідуальними інвесторами) і формального (представленого венчурними фондами).

Венчурні структури надають менеджерам фірм низку послуг, використовують власні зв'язки для просування проекту, залучають додаткові ресурси. Особливості венчурного інвестування наступні: кошти можуть надаватися під перспективну ідею без гарантованого забезпечення наявним майном, заощадженнями або іншими активами підприємця, єдиною заставою служить спеціально обумовлювана частка акцій фірми, що вже існує або тільки створюється; інвестиції спрямовуються або в акціонерний капітал (Equity Investment або Financing), або надаються у формі інвестиційного кредиту (Debt Financing); ні інвестор, ні його представники не беруть на себе ніякого іншого ризику (технічного, ринкового, управлінського, цінового і ін.), за винятком фінансового; венчурні інвестори не зацікавлені в розподілі прибутку у вигляді дивідендів, а віддають перевагу реінвестуванню всього отриманого прибутку у бізнес [4].

На сьогодні в Україні зареєстровано 730 венчурних фондів [1]. Вони віддають перевагу вкладанню коштів у менші ризикові й більш дохідні сфери капіталовкладення (торгівля, енергетика, будівництво тощо). Це свідчить про відсутність стимулів у них вкладати кошти в інноваційні проекти за високого рівня ризику. Венчурні фонди сьогодні змушені працювати на відносно невеликих за розмірами ринках, що на даному етапі характеризує низька конкуренція серед виробників товарів і послуг, а також достатньо невисока платоспроможність населення. Насамперед це стосується споживчих ринків, наприклад, виробництва продуктів харчування і будівельних матеріалів, а також сфери роздрібної торгівлі. Ці ринки залучають венчурних інвесторів тому, що вони динамічно розвиваються і мають прямий "вихід" на кінцевого споживача, а отже, на "живі" гроші [5].

Найважливішими проблемами та перешкодами, що стримують розвиток венчурного інвестування в нашій державі є: відсутність гарантій для венчурного інвестора, які б обмежували його ризики; слабкість інституту захисту інтелектуальної власності; погіршення ситуації в секторі генерації наукових знань; гостра необхідність фахівців у сфері венчурного менеджменту, які володіють технологіями виявлення та оцінки інноваційних проектів та вміють забезпечити стабільне фінансування в період ранньої стадії розвитку проектів, виявляти ризики, знаходити під кожний перспективний проект відповідних інвесторів [3]; несприятлива державна політика щодо стимулювання інноваційних процесів, відсутня система державного фінансування венчурних проектів та не створені механізми компенсації втрат приватних та інституційних інвесторів від невдалих венчурних проектів [2].

Незважаючи на зазначені негативні моменти, в Україні є підстави сподіватися на успіх. Введення в дію Закону України «Про венчурні фонди інноваційного розвитку» надасть нові можливості для розвитку венчурного інвестування, більш широкого залучення інвестицій в економіку країни та впровадження інноваційних проектів в Україні. Запропонований Державним агентством України з інвестицій та інновацій проект має свої переваги і недоліки, що дає підстави для подальшого вдосконалення в цьому напрямку. Постановою Кабінету Міністрів України від 14.08.2008 № 447 затверджено Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки, яка передбачає утворення венчурних фондів інвестування інноваційної діяльності за рахунок недержавних коштів та комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ в регіонах за кошти місцевих бюджетів. Державне агентство України з інвестицій та інновацій разом з проектом Євросоюзу «Розробка фінансових схем та інфраструктури на підтримку інновацій в Україні» планує створити національний венчурний фонд в 100 млн євро. Основним завданням фонду стане інвестиції в інноваційні проекти, розроблені українцями. Наказом від 10.07.2009 № 33 утворено робочу групу з питань створення венчурного фонду інвестування інноваційної діяльності, в рамках роботи якої здійснюється аналіз сучасного стану венчурного інвестування в Україні та вивчення досвіду інших країн щодо розвитку інвестування в інноваційну діяльність, з метою адаптації найкращих аналогів. Представники Державного агентства України з інвестицій та інновацій взяли участь у семінарі для політичних діячів та керівників «Створення індустрії венчурного капіталу та інфраструктури для України», що відбувся 9 квітня 2010 року у Києві в рамках реалізації проекту ЄС «Розробка фінансових схем та інфраструктури для підтримки інновацій в Україні».

Отже, нерозвиненість фондового ринку є однією з головних причин повільного розвитку венчурних послуг в Україні. Розвиток венчурного бізнесу в Україні потребує істотного удосконалення законодавчої бази, захисту й підтримки з боку держави. Щоб забезпечити ефективне використання науково-технологічного й інтелектуального потенціалу України шляхом розвитку венчурного інвестування й стимулювання виробництва високотехнологічної, конкурентоспроможної та якісної продукції, враховуючи зарубіжний досвід, першочергово необхідно вжити такі заходи: здійснення постійної державної підтримки венчурного підприємництва; запровадження нових та більш гнучких схем податкового стимулювання венчурного інвестування; запровадження фінансових стимулів для інвестування малих і середніх інноваційних підприємств; створення необхідних умов для розвитку неформального венчурного фінансування, який важливого на ранніх стадіях

розвитку фірм; розвиток венчурної та інноваційної інфраструктури, важливим елементами якої є технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій та, звичайно, венчурні фонди; проведення в Україні Венчурних Форумів (ярмарків), що дасть можливість для компаній малої і середньої капіталізації, зацікавлених в залученні інвестицій для розвитку свого бізнесу, привернути увагу широкого кола інвесторів, зав'язати контакти і налагодити ділові зв'язки з можливими партнерами по бізнесу. Розв'язання існуючих проблем із урахуванням запропонованих заходів стимулюватиме розвиток венчурного інвестування в Україні.

Примітки:

1. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=109>
2. Венчурне інвестування: стан, проблеми. Закордонний досвід [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності. – Режим доступу: <http://www.ndiiv.org.ua/index.php/2009-05-25-13-09-10/265-2009-10-07-11-16-46>
3. Лиса Н.В., Коломієць О.В. Проблеми венчурного інвестування в Україні // Актуальні питання сучасної економіки, 36. Науково-практичної конференції УДАУ від 20 січня 2010.
4. Особливості венчурного інвестування [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/14_4.pdf
5. Федорович О.С. Розвиток венчурних фондів у Європі // Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки. Матеріали науково-практичної конференції. Тези доповідей (28-29 травня) - Тернопіль, 2009.
6. Чабан В.Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал // Фінанси України. - 2005. - № 4. - С. 35-40.

Emma Drokova

Ivan Franko Lviv National University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF VENTURE INVESTING IN UKRAINE

The state of venture business in Ukraine, the features of venture capital investment, the negative factors influencing the development of venture investing and main problems of venture business in modern conditions are analyzed.

Марта Дропа

ЛНУ імені Івана Франка, економічний факультет

“ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ”

Світова економічна криза охопила усі сфери економічного та соціального життя України. Вживаючи заходи щодо подолання її руйнівних наслідків, основну увагу слід звернути на підтримку суб'єктів малого підприємництва як одного з найвразливіших елементів вітчизняної економіки.

Розвиток малого підприємництва як інструмента забезпечення конкуренції, економіко- соціального розвитку та міжнародного співробітництва вже давно стало пріоритетом № 1 у програмах вдосконалення національних економік США та ЄС. Це пов'язано не тільки з інноваційним напрямом діяльності цих суб'єктів господарювання, значною кількістю зайнятих та життєздатності в умовах коливань ринкової кон'юнктури, а й із значною часткою ВВП, яку вони створюють. Малий бізнес створює до 64% ВВП в ЄС. В Україні- лише 9- 9,5 % .[6].

Найважливішим на сучасному етапі є закріплення досягнутого і покращення існуючого рівня розвитку малого підприємництва шляхом збільшення якісного параметру їх функціонування. Головним чином цього можна досягнути шляхом внесенням змін до Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10. 2000 року № 2063[2], Закону України “Про податок на додану вартість” від 03.04. 1997р №168/97[5], Указу Президента України від 03.07. 1998р № 746 “Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності”[4]та наголошуватися на необхідності прийняття законопроектів, покликаних удосконалити вітчизняне законодавство в сфері розвитку та підтримки підприємництва й приведення його до вимог Європейського Союзу. Зокрема, проектів “Про внесення змін до деяких законів України з питань регулювання підприємницької діяльності” (реєстр. № 2031) та “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України” (щодо визначення поняття суб'єкта малого підприємництва) (реєстр. № 2560). В держбюджеті на наступний рік необхідно також передбачити збільшення видатків на реалізацію Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні та програми Часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів.

Дослідженню питань функціонування малих підприємств вже тривалий час приділяється увага у зарубіжній теорії та практиці[4; 6]. У практиці господарювання вітчизняних підприємств зазначені питання активно стали вивчатися останніми роками. Це вимагає розробки таких підходів, як б базувалися на зарубіжному досвіді, враховували вимоги українського законодавства та реалій функціонування суб'єктів малого бізнесу.

Відповідно до Закону України від 19.10. 2000 року № 2063 “Про державну підтримку малого підприємництва”, суб'єктам малого підприємництва дозволено застосовувати спрощену систему оподаткування, яка регулюється Указом Президента України від 03.07. 1998р № 746. Облік за спрощеною системою дозволяє замінити сплату встановлених податків та зборів єдиним податком, а також суттєво спрощує порядок ведення податкового обліку та статистичної звітності. Ще одним кроком держави назустріч малому бізнесу стала спрощена схема реєстрації під назвою “єдине вікно”.

Проте, якщо протягом 2000-2003 років кількість малих підприємств щорічно зростала в середньому на 8,5 %, то в 2004-2007 роках приріст малих підприємств уповільнився в середньому до 4,4 %після запровадження нової редакції Закону України „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”, який вступив у дію з 01.01.2004 року

та розповсюджував на суб'єктів підприємницької діяльності, які працюють за спрощеною системою оподаткування, загальний принцип сплати внесків до пенсійного фонду (зазначені вище Укази Президента України звільняли цих суб'єктів від сплати всіх соціальних внесків).[5]. Проблемною виявилася також діяльність платників податків за ставкою 10%-більшості підприємств на загальній системі просто невігодно мати справу з такими контрагентами, оскільки останні не є платниками ПДВ.

І це далеко не єдиний недолік в системі нормативно-правового забезпеченні діяльності малого бізнесу: навіть побіжний огляд законодавчої бази дозволяє виявити подвійність критеріїв для визначення бази оподаткування. Так, в одних документах вказується валовий дохід, в інших- виручка від реалізації.

В умовах ринкових перетворень і на шляху до європейської інтеграції слід усунути розбіжності в підходах до визначення бази оподаткування.

Особливого значення в сучасних міжнародних економічних відносинах має єдина класифікація суб'єктів малого підприємництва, внаслідок чого резиденти однієї країни стануть конкурентоздатними за нормами іншої держави.

Європейська класифікація та норми Recommendation 2003/361/EC, прийняті Європейською Комісією 6 травня 2003 р доже служити прикладом співпраці країн- членів ЄС.

Необхідно зазначити, що за кількісним станом розвитку мале підприємництво в Україні в цілому відповідає стану розвитку малого підприємництва у ЄС (за даними "European business", Eurostat, 2007 edition). Щодо якісного стану розвитку малого підприємництва, то необхідно відмітити, що порівняння вкладу малого підприємництва у національну економіку України та будь якої іншої країни ЄС або світу коректно лише тоді, коли база порівняння приведена до взаємоузгодження.

За загальним визначенням суб'єктів малого підприємництва в Україні поле малого підприємництва вужче за аналогічне поле у ЄС приблизно у 20 разів.

Ця 20-кратна різниця у визначенні суб'єктів малого підприємництва (500 тис. євро в Україні проти 10 млн євро у ЄС) не дозволяють порівнювати вклад малого бізнесу до ВВП та національної економіки.

Відповідним кроком у даному напрямі можна вважати збільшення обсягів обороту дільності з 1 млн гривень приходами до 3 млн. гривень.

Як приклад іноземного досвіду можна навести угорську модель розвитку малого бізнесу. На основі угорського досвіду й з урахуванням принципів і нормативів ЄС у 1999 р. Було прийнято Закон «Про малий і середній бізнес», де закріплено структуру угорського малого й середнього бізнесу. Система підтримки бізнесу суворо структурована за трьома категоріями підприємств. Усі види допомоги мають адресний характер. Підтримка, як правило, цільова, її об'єктом найчастіше є пріоритетна або специфічна діяльність підприємств. Усі види пільг надаються тільки за конкурсом із обов'язковим поверненням виділених коштів. Малий та середній бізнес має право щорічно в межах 5 млн. форинтів знижувати податок на прибуток у розмірі 40 % затрат на сплату відсотків за кредитами, отриманими для придбання капітального устаткування.[9]

У Франції нові підприємства на перші два роки повністю звільняються від податку на прибуток, на третьому році-на 75, на четвертому – на 50, на п'ятому – на 25 %.

Отже, основними проблемами розвитку малого бізнесу в Україні є:

- розбіжності у законодавстві, що регулює функціонування малого бізнесу;
- занижені обсяги оборотів діяльності і, як наслідок, низька конкурентоздатність;
- нерегульованість відносин з підприємствами, які працюють на загальній системі оподаткування (такі підприємства не мають право відносити до валових витрат суми, сплачених партнерам, які працюють на єдиному або фіксованому податку);

Шляхами подолання цієї негативної тенденції є:

- зменшення соціального навантаження на малі підприємства;
- законодавче врегулювання відносин між підприємствами, які сплачують єдиний податок та оподатковуються на загальних підставах;
- підвищення конкурентоздатності малого бізнесу шляхом наближення критеріїв до європейських класифікацій та норм, внесення змін до існуючих законів[1,2,3,4], а також до статті 63 Господарського кодексу України[3] та до статті 1 Закону України 'Про державну підтримку малого підприємництва'[2];
- збільшення доступу малого підприємництва до інформації про державні, муніципальні або приватні програми щодо збільшення спроможності малого підприємництва конкурувати на міжнародних ринках, представлення інтересів національного малого підприємництва у двосторонніх та багатосторонніх міжнародних торговельних переговорах;
- звернути уваги на якісний стан розвитку малого бізнесу шляхом виділення це в окреме завдання національного розвитку

Примітки

1. Закон України 'Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування' від 09.07.2003 року № 1058-IV.
2. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10. 2000 року № 2063
3. Господарський кодекс України 16.01.2003 № 436-І
4. Указ Президента України "Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року № 727 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємства" від 28.06.99 р. № 746/99
5. Закон України 'Про податок на додану вартість' від 03.04. 1997р №168/97
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Консультант, 2008.
7. Абрамов Е., Певзнер А., Родионов А., Хачатуров Ю. Малый бизнес в Японии //Экономика и жизнь. - 2000. - № 34
8. Борейко В.І., "Економічний простір" № 22/2, 2009рік "ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ"
9. Васильев В.И. Опыт создания и деятельности малых и средних предприятий в развитых капиталистических странах и странах СЭВ. М., - 2000. -36 с.
10. Волков І., аспірант ДонНУ "ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ"
11. Лютий І.О., Романюк М.В. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні // Фінанси України. –2007. – № 6. – С. 31-38
12. Нікітенко Д.В. Податкове стимулювання малого та середнього підприємництва // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 48-56

Dropa Marta

Ivan Franko National University of L'viv

"Influence of world financial crisis is on functioning of small enterprises in Ukraine"

In theses it is marked on the necessity of overcoming of consequences of financial crisis, sparing attention small business, the basic problems of functioning of small enterprises are pointed in Ukraine today and the ways of their decision are pointed taking into account foreign experience

Мар'яна Дуб

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування економіки ринкового типу об'єктивно вимагає становлення малого підприємництва як повноцінного суб'єкта ринку, зміцнення його позицій в умовах конкурентного середовища. З розвитком даного сектора економіки пов'язується можливість розв'язання низки важливих проблем загальнодержавного та регіонального значення: забезпечення зайнятості населення, подолання бідності, підвищення рівня ділової активності населення, зміцнення економічного потенціалу регіонів, сприяння розвитку конкуренції у підприємницькому середовищі. Потреба у створенні ефективної системи фінансової підтримки малого підприємництва та вдосконалення існуючої законодавчої бази, що регулює підприємницьку діяльність, зумовлена роллю цього сектора економіки в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни.

Посилення гальмівного впливу чинної системи організаційно-правового та фінансово-кредитного забезпечення малого підприємництва в Україні на позитивну динаміку його розвитку зумовило необхідність проведення комплексного дослідження, спрямованого на обґрунтування шляхів підвищення ефективності кредитування розвитку малого підприємництва, визначення та впровадження нових схем управління фінансовим забезпеченням, що сприятиме формуванню повноцінного конкурентного середовища, розв'язанню проблем зайнятості та бідності.

Проблеми розвитку малого бізнесу протягом останніх років є об'єктом ретельної уваги багатьох дослідників, як в Україні, так і за кордоном. Вагомий внесок у розвиток малого підприємництва в Україні, аналізу механізмів його кредитно-фінансової підтримки зробили О. Біломістний, З. Варналій, В. Виговська, Л. Воротіна, М. Дем'яненко, А. Кисельов, Т. Ковальчук, М. Крупка, О. Кушель, І. Кузнецова, Т. Лащ, І. Михасюк, Р. Могильницький, А. Пересада, А. Поддєрьогін.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є визначити необхідності здійснення банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу та дослідити наявні основні проблеми з даного питання.

Виклад основного матеріалу. На світовому рівні мале підприємництво є дієвим інструментом безпосередньої участі мільйонів людей не лише в економічному житті країн та міжнародному розподілі праці, але й у прогресивному розвитку всіх сфер суспільства та у ствердженні загальнолюдських цінностей. Малий бізнес дозволяє вирішувати водночас низку відтворювальних проблем: питання соціальної стабільності в суспільстві, проблему зайнятості, нагромадження й інвестування, розвитку виробництва і формування його структури, насичення ринку росту ВВП.

В Україні нараховується близько 320 тис. малих підприємств, де зайнято майже 2 млн. осіб. Загалом, в Україні на малих підприємствах зайнято лише 9% працездатного населення. Частка створюваної ними продукції та наданих послуг становить 9% від загального обсягу виробництва. Для порівняння у Європі в малому бізнесі зайнято 50-80% працездатного населення, внесок якого у ВВП сягає близько 60% [1, с.157].

Разом з тим, темпи розвитку малого підприємництва не дають змоги досягти в найближчому майбутньому рівня розвитку розвинених країн. За умов загального збільшення кількості малих підприємств протягом чотирьох останніх років спостерігається тенденція до зменшення кількості тих, що випускають продукцію та надають послуги, з 74,2% у 2006 році до 68% у 2009 році. Малий бізнес, як і в минулі роки, зорієнтований переважно на діяльність у сфері торгівлі та громадського харчування. Питома вага малих підприємств у виробничих галузях економіки залишається практично незмінною впродовж останніх років, тобто привабливість цих галузей економіки для малого підприємництва не підвищується.

Залучення банківського кредиту є класичною технологією залучення необхідної кількості фінансових ресурсів для малого бізнесу. Банківські кредити дають змогу фінансувати витрати суб'єктів господарювання, пов'язані з придбанням основних засобів, поточних активів, покриттям таких потреб суб'єкта господарювання, як збільшення виробничих запасів, зумовлене збільшенням або виникненням дебіторської заборгованості. Кредити банківської установи дають змогу поєднувати всі джерела оборотних активів й активно впливають на раціональне формування запасів сировини, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей [1, с.81].

Чинниками, які обмежують можливість малого бізнесу отримати кредитні кошти є, з одного боку, суворі вимоги банківської установи щодо надання гарантій повернення коштів у разі відсутності в суб'єкта господарювання тривалої кредитної історії, підвищених виробничих ризиків, мобільності капіталу, а з іншого боку – властива суб'єктам малого бізнесу специфічна структура активів, у якій нерухомість представлена мінімальною часткою, яка могла би служити заставою повернення кредиту.

Сьогодні підприємства малого бізнесу не можуть виконати заставні зобов'язання, тому що вони не мають достатнього забезпечення, або, застава, що пропонується ними, є неліквідною. Нарешті, і відсоткові ставки за кредитами такі високі ставки, що навіть за сприятливих економічних умов дуже важко їх виплачувати [1, с.83].

Перспективним, але поки що малоосвоєним інструментом фінансування малого підприємництва, є лізинг. Розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на те, що національна економіка характеризується високим ступенем зносу основних засобів та ускладненим доступом до джерел фінансування малих підприємств. Активне впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних засобів завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування. Крім того, розвиток лізингу стимулюватиме підвищення ефективності кредитної політики банків внаслідок створення конкурентного середовища між джерелами фінансування та розвиток організованого вторинного ринку багатьох видів техніки [5, с.143].

Світовий досвід свідчить про те, що без державної підтримки розвиток малого підприємництва відбувається дуже повільно. Під державною фінансовою підтримкою малого підприємництва прийнято мати на увазі комплекс заходів, спрямованих на підвищення доступності для суб'єктів малого підприємництва фінансово-кредитних ресурсів. В основному

це пільгове оподаткування малого бізнесу, пільгові процентні ставки по кредитах малим підприємствам, різні гарантійні механізми [3, с.61].

Також важливим елементом система державної підтримки малого бізнесу є інформаційно-консультаційне обслуговування, в рамках якого повинна надаватися допомога з проблем формування та функціонування малих підприємств. В Україні, однак, існують фактори, що стримують розвиток малого підприємництва, до яких належать:

- надмірний розвиток корупції та бюрократизму;
- високий рівень оподаткування, що ставить під сумнів прибутковість діяльності малих підприємств, підвищує вірогідність банкрутства;
- відсутність ефективних механізмів кредитування та страхування суб'єктів малого бізнесу, незахищеність банківських установ від різноманітних видів ризику, пов'язаних із кредитуванням малих підприємств; недоступність бізнес-освіти для персоналу малих підприємств, відсутність соціальних гарантій;
- політична та економічна нестабільність, а також суперечливість та ускладненість законодавства [2, с.237].

Банки повинні стати одним з основних чинників зростання малого підприємництва, але таке співробітництво між банками та системою малого підприємництва також повинно бути ефективним бізнесом для самих банків.

Кредитування банками суб'єктів малого підприємництва у наступні роки повинен базуватись на таких принципах:

- фінансовий стан має бути визначальним фактором при прийнятті рішення щодо кредитування;
- розмір відсоткових ставок за кредитами має базуватись на двох складових: рівні ризику конкретного позичальника та вартості ресурсу для банку;
- не менше 90% портфеля нових кредитів повинні мати щомісячний графік погашення кредитів;
- відновлювальні кредитні лінії можуть надаватися лише позичальникам, що мають бездоганну кредитну історію в банку;
- необхідно підвищити вимоги до характеристик заставного майна;
- валютні кредити мають надаватися виключно підприємцям з валютною виручкою.

Висновки. Розвиток малого підприємництва потребує відповідного кредитного забезпечення через потребу розширення фінансових ресурсів, що є обмеженими. Вітчизняна законодавча база спрямована на формування організаційно-правової системи підтримки та розвитку малого підприємництва, зокрема фінансової підтримки. Проте система регулювання кредитних відносин перебуває в постійному русі залежно від зміни потреб суб'єктів малого підприємництва і, відповідно, потребує постійного вдосконалення.

Процес практичної реалізації кредитування малого підприємництва засвідчив, що сприяти його розвитку можна лише шляхом комбінування різних форм і методів управління та регулювання, а також підтримки, головними серед яких є законодавча, інституційна, фінансово-кредитна підтримка, сприятлива податкова політика.

Примітки:

1. Лащ Т.А. Проблеми банківського кредитування малого підприємництва // Економічний простір. – 2009. – 23(1) – С.155-165.
2. Біломістний О.М. Проблеми фінансування малих підприємств за рахунок банківського кредитування кризи // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. Фінанси підприємств. – 2009. – № 1(4) квітень. – С.81-84.
3. Могильницький Р.А. Стратегія банківського кредитування для малого бізнесу в умовах фінансової кризи // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2008. – № 2. – С.142-14.
4. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1. – С.59-64
5. Варналії З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – К.: Знання, КОО, 2008. – 302 с.

Maryana Dub

Ivan Franko Lviv National University

PROBLEMS OF CREDITING OF SMALL ENTERPRISE AND WAYS OF THEIR DECISION IN UKRAINE

In the article the general progress trend of small enterprises in Ukraine is considered. Dissertation is dedicated to investigation of small entrepreneurship problems in Ukraine and issues concerned with financial provision of small enterprises.

Богдан Дуда

Львівський національний університет ім. І. Франка

ВИХІД З КРИЗИ ШЛЯХОМ ЕФЕКТИВНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Найосновнішими причинами кризи є непродумана кредитна політика банків та хаотичне валютне регулювання. Причому перше спрягло другому. Недоліки валютного регулювання проявилися в багатьох нижченаведених аспектах.

Регулятор непродумано надав право банкам надавати валютні кредити позичальникам, які не мають доходів в цій ж іноземній валюті. Після більш ніж 60% девальвації позичальникам слід було на 60% більше витратити гривень для погашення тої самої суми платежу за кредитом.

Банкам було дозволено здійснювати на міжбанку запозичення короткострокових позик та розмішувати їх як довгострокові кредити, що в кінцевому результаті призвело до значних розривів між строками залучення пасивів і розміщення активів.

НБУ вчасно не врятував Промінвестбанк, в результаті чого почався масовий відтік депозитів з всієї банківської системи, що ланцюговою реакцією зачепило майже всі банки.

Бездіяльність НБУ стосовно скорочення негативного сальдо торговельного балансу вилилася в те, що НБУ, для хоч якоїсь підтримки гривні, змушений був витратити золотовалютні резерви.

Рятуючи країну від кризи, НБУ застосував низку заходів, які мали як позитивний, так і негативний вплив.

Були внесені зміни до ст. 345-346 Господарського кодексу України в яких було змінено суть кредитних операцій банків та змінено порядок кредитування суб'єктів господарювання.

Була прийнята постанова НБУ №319, згідно якої банки не мали права достроково повертати кошти, залучені на депозитний вклад, що дозволило зберегти банківські ресурси.

Були внесені зміни в ст.11 ЗУ «Про захист прав споживачів» щодо несправедливих умов в договорах та щодо повернення споживчих кредитів. Банкам було заборонено надавати неправдиву інформацію про наслідки несплати споживчого кредиту.

Змінено строки зарахування на рахунки виручки резидентів в іноземній валюті з 180 днів на 90 днів, що збільшено пропозицію іноземної валюти.

НБУ зобов'язав комерційні банки забезпечити своєчасне виконання розрахункових документів, що мало на меті не допустити паралічу економіки та заспокоїти паніку економічних суб'єктів. Було введено відповідальність за порушення банком строків перерахування податків та зборів та відповідальність банків за несвоєчасний переказ коштів клієнтів.

Як протидію валютним спекуляціям НБУ застосовував валютні аукціони. Також були внесені зміни щодо строків імпортерських операцій резидентів.

Ці заходи були дієвими, проте цього недостатньо в боротьбі з кризою.

Для виходу з кризи Україні варто продовжити співпрацю з МВФ, що сприяє стабілізації фінансового ринку. Доцільно при цьому запровадити режим гнучкого обмінного курсу.

Важливе значення матиме оптимізація правових засад регулювання відносин учасників валютного ринку, покращення регулювання діяльності банків на валютному ринку, вдосконалення регулювання валютних відносин небанківських фінансових установ.

Потрібно також лібералізувати валютне законодавство, повернувши банкам право змінювати обмінний курс протягом робочого дня, що дозволить банківській системі отримувати більші прибутки, які зараз вкрай необхідні для формування резервів під негативно-класифіковані активи. Необхідно виробити комплекс заходів, які будуть відслідковувати несправомірну діяльність учасників валютного ринку при здійсненні спекулятивних операцій з іноземною валютою.

Велику депресію, яку часто порівнюють з сьогодишньою кризою, світ долав шляхом утвердження державно-регульованого ринку. Тому ефективне державне регулювання ринку загалом, і валютного зокрема стане запорукою виходу з нинішньої кризи. Для цього має бути спільна робота уряду та Національного банку, підтримана Верховною Радою, а також безпосередньо бізнесом, що в кінцевому результаті дозволить успішно пройти тест на зрілість української економіки в умовах світової фінансової кризи.

Примітки:

1. Барановський О. Антикризові заходи урядів та центральних банків зарубіжних країн. // Вісник НБУ – 2009 – №4 – С. 8-19.
2. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках. // Вісник НБУ – 2009 – №5 – С. 20-31.
3. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні.// Вісник НБУ – 2009 – №2 – С. 3-15.
4. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової фінансової кризи. // Вісник НБУ – 2009 – №6 – С. 12-19.
5. Петрик О. Фінансова криза в Україні та шляхи її подолання. // Вісник НБУ – 2009 – №1 – С. 4-11.
6. Чуб О. Банківські кризи: теоретичні та прикладні аспекти. // Вісник НБУ – 2010 – №3 – С.22-34.
7. Швайка М. Світова фінансова криза: причини виникнення та шляхи подолання. // Банківська справа – №6-(90) – 2009 – С. 3-9.

Bohdan Duda

Ivan Franco National University of Lviv

EXIT OF THE CRISIS THROUGH EFFECTIVE GOVERNMENTAL REGULATION OF THE FOREIGN EXCHANGE MARKET

The world crisis acted as a catalyst for the financial crisis in Ukraine, a substantial portion of the preconditions, however, being of a domestic nature. Set forth are the causes of the financial and economic crisis. Considered were ways to overcome crisis consequences at national levels. Proposed are measures to resolve the economic crisis.

Дулиба Надія

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИЙ КУРС УКРАЇНИ

Глобалізація є історичним аспектом зростання ступеня інтеграції країни, зумовленим передусім торгівельними та фінансовими потоками, хоча йому притаманні також ширші культурні, політичні, технологічні та екологічні параметри. Глобалізація у поєднанні з науково-технічним прогресом визначає більшість сучасних тенденцій у сфері фінансових послуг :

- 1) Фінансова інтеграція. Зростання обсягів міжнародної торгівлі створило можливості для фінансової експансії;
- 2) Консолідація фінансового бізнесу через злиття компаній;
- 3) Універсалізація фінансового бізнесу, подолання бар'єрів між учасниками фінансового ринку;
- 4) Зміни у способах надання фінансових послуг, що спричинені розвитком Інтернет та інших технологій;
- 5) Зміни у структурі ринків фінансових послуг;
- 6) Консолідація і глобалізація систем торгівлі [1].

Для країн з перехідними економіками, де рівень доступу до фінансових послуг низький, якість таких послуг невисока, процеси глобалізації відкривають широкі перспективи підвищення якості та розширення асортименту фінансових послуг, можливості скорочення торгівельних ризиків. Виділяють такі проблемні питання впливу глобальних фінансових ринків на економіку країн, що розвиваються:

Завдання національної державної політики. Розроблення й реалізація економічної політики визначається трилемою макроекономічної політики: держава не може одночасно підтримувати прив'язку валютного курсу, відкритість ринку капіталів і здійснювати самостійну грошово-кредитну політику. Глобалізація також ставить питання про адекватність сучасних підходів до регулювання фінансового сектору. Підвищення рівня горизонтальної та вертикальної інтегрованості фінансового бізнесу у глобальному масштабі веде до необхідності об'єднання наглядових органів, оскільки фрагментарний нагляд за окремими видами діяльності - неефективний.

Проблему впливу фінансової лібералізації на стабільність національної економіки, зростання ступеня її уразливості перед світовими фінансовими кризами можна розглядати в двох напрямках: 1) яким чином впливає нестабільність на економічне зростання; 2) яка головна причина глобальних фінансових криз, чи є вони невід'ємним атрибутом фінансової лібералізації.

Ефективність глобального фінансового ринку для розвинених країн і країн, що розвиваються. Спостерігається розрив між «багатшими» і «біднішими» країнами. Банківські інвестиції починаючи з 90-х років характеризуються нестабільністю. Сучасний процес переливання капіталу більшою мірою підпорядковано завданню диверсифікації складу портфелів: валові потоки з однієї розвиненої країни в іншу майже компенсують один одного. Отже, ефективність глобальних фінансових ринків для ринків, що розвиваються, на сьогодні є низькою.

Характерною рисою сучасних глобалізаційних процесів є становлення і розвиток міжнародного фінансового ринку, який уже давно переріс рамки не лише національних, а й регіональних ринків капіталу, оскільки міжнародні транснаціональні корпорації, банки а фінансові холдинги обслуговують і корпорації, й уряди окремих країн. Сучасні концепції руху капіталу базуються переважно на неоліберальних монетаристських підходах і пов'язані з процесами транснаціоналізації і глобалізації світової економіки [2].

Завдяки глобалізаційним процесам та значному зростанню обсягів і частки як державних, так і корпоративних боргових зобов'язань міжнародний фінансовий ринок стає глибшим, прозорішим та ліквіднішим.

Про глобалізацію фінансового ринку свідчить те, що іноземні інвестори володіють 12% американських акцій, 25% корпоративних облігацій і близько 44% казначейських цінних паперів [3].

Міжнародний фінансовий ринок є дуже масштабним і динамічним, розвивається циклічно, національні та регіональні фінансові ринки тісно взаємопов'язані між собою, а ефективність участі на ньому певної країни залежить не лише від рівня розвитку національного ринку, а й від ступеня інтеграції фінансового ринку країни до світового фінансового простору.

Загострення торгових воєн підсилює інтеграційні процеси всередині основних регіональних угруповань, формуючи місткі регіональні ринки, що прагнуть побудувати самодостатні замкнуті економічні структури.

Україна розпочала активний рух у напрямі інтеграції до світового та європейського фінансового простору, використовуючи євроконтинентальну модель розвитку фінансового ринку.

Процес інтеграції ринку фінансових активів України у світовий фінансовий ринок визначається насамперед процесом формування фінансового ринку України, його структурних складових, інститутів, правової бази. Сьогодні фінансовий ринок України більшою мірою підпорядкований дії адміністративних чинників порівняно з ринковими механізмами функціонування, тому першочерговим завданням є реалізація ринкових принципів функціонування фінансового ринку, що стане само по собі передумовою інтеграції у міжнародний фінансовий ринок.

Загальним чинником інтеграції національного фінансового ринку є політика щодо пріоритетності інтеграційного курсу України та визначення її статусу у світовому співпросторі. Інтеграція фінансового ринку, фінансової системи України у міжнародну фінансову систему визначається адекватністю національних фінансових інститутів, механізмів їхньої взаємодії світовим стандартам і тенденціям розвитку.

Примітки:

- 1)Дорошенко І.В. Теоретико-методологічні основи концепції розвитку фінансових ринків в умовах глобальної кризи. *Фінанси України* // 2009, №3, с.77;
- 2)Лютій І.О., Міщенко В.І. Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс України. *Фінанси України* // 2006, №5, с.21;
- 3)Любліна О.В. Фінансові ринки в контексті глобалізації. *Фінанси України* // 2005, №9, с.122.

Nadia Dulyba

Ivan Franko National University of Lviv

Financial market in a context of globalization processes and the integrational course of Ukraine

Historically globalization and integration are two main progress ways of every highly developed country. Globalization together with the scientific and technical progress determines most of modern tendencies in the market of financial services. Owing to globalization processes international financial market becomes more transparent and liquidal.

Оксана Дупіряк

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ФОНДОВИХ БІРЖ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Фондова біржа – невід'ємний елемент інфраструктури ринкової економіки. Фондова біржа є регулятором фінансового ринку, тобто організованим і регулярно функціонуючим ринком з купівлі-продажу цінних паперів та інших фінансових інструментів [1].

Роль фондової біржі в економіці зумовлена функціями, які вона виконує:

- полегшення залучення фінансових ресурсів підприємствами. Фондова біржа дає змогу корпораціям залучати капітал для їх розвитку через продаж акцій інвесторам;
- мобілізація заощаджень. Інвестиції фізичних осіб в акції призводять до більш раціонального розміщення ресурсів, тому що кошти, які могли бути депоновані в банку, через інститут фондової біржі скеровують у найбільш ефективні сектори економіки, сприяючи при цьому економічному зростанню і вищому рівню продуктивності;
- сприяння покращенню корпоративного управління. Вимоги до управління корпораціями є вищими, це зумовлено необхідністю підтримання високого курсу акцій та суворішим контролем з боку фондових бірж і урядів;

- створення інвестиційних можливостей для дрібних інвесторів. На противагу іншим підприємствам, що потребують великих вкладень капіталу, інвестування в акції є відкритими як для великих, так і для дрібних інвесторів, оскільки сума інвестицій обмежена вартістю акцій;

- забезпечення залучення коштів урядами для здійснення різних проектів через випуск таких цінних паперів як облигації.

- своєрідний барометр економіки. На фондових ринках ціни акцій зростають і знижуються значною мірою під впливом ринкових сил. Фондові індекси є індикаторами стану реальної економіки загалом.

Фондовий ринок, представлений фондовими біржами, який за останні двадцять років став найдинамічнішим сегментом фінансового ринку, набув характеру всесвітнього єдиного ресурсу капіталів. Інвестори мають змогу вкладати вільні кошти як в національні, так і в іноземні цінні папери. Оскільки всі фондові ринки світу стали взаємопов'язаними, будь-які коливання на одному з них відразу впливають на всі інші. Доказом цього стала ситуація на світових ринках цінних паперів у 2007 році і частково у 2009 році. Криза, яка почалася в фінансовому секторі через неконтрольоване надання іпотечних кредитів, переросла в повномасштабну економічну кризу з невтішними прогнозами.

Загальною тенденцією, яка спостерігалася протягом 2007-2008 років на світових фондових ринках, було значне погіршення основних показників біржової торгівлі. Зокрема, відбувалося зниження капіталізації переважної більшості фондових майданчиків світу та падіння біржових індексів. Починаючи з вересня 2007 року і по грудень 2008 року можна спостерігати зниження курсів акцій провідних фінансово-банківських інститутів та більшості промислово-торговельних концернів традиційного профілю, погіршилася ділова активність, збільшився рівень безробіття, зросли збитки багатьох компаній, зменшилась довіра до банків та до корпоративних цінних паперів, зросла ціна на енергоносії.

Проте вже починаючи з кінця березня 2009 року на фондових ринках почалось зростання, яке триває до сьогодні. Проте інвестори в сучасних умовах є досить настороженими. Крім того, навіть позитивні новини мають неоднозначний характер. При цьому позитивна інформація, яка в докризовий період могла викликати лише позитивну реакцію інвесторів, в нинішніх умовах здатна породити нейтральні настрої, а часто – навіть призвести до падіння індексів.

На сучасному етапі на світових фондових майданчиках спостерігається зростання фондових індексів. Почалось підвищення котирування цінних паперів багатьох емітентів. Усе це дає підстави для оптимізму. Проте, з іншого боку, проблема в тому, що все це зростання котирувань пов'язане не так з позитивними тенденціями в реальному секторі, як із надзвичайним впливом коштів у світову економіку урядами провідних країн.

Фондовий ринок України також зазнав спаду в результаті фінансової кризи. Останні вісім років ознаменувалися швидким зростанням усіх показників і розвитком ринку в цілому. Проте результати 2008 року перевершили найпесимістичніші прогнози аналітиків та експертів з різних країн. Український лідер ПФТС з лідерів зростання 2007 року перетворився на лідера падіння 2008 року і з результатом - 74,33% завершив цей рік на рівні 301,42 пункту. Сьогодні фондовий ринок дещо стабілізувався, проте цей процес відбувається під тиском ризиків макроекономічної і фінансової діяльності країни. І хоча індекси ПФТС вже сьогодні сягають максимальних показників за останні 15 місяців, про подолання кризового стану вести мову ще зарано[2].

Для послаблення наслідків майбутніх світових фінансових криз слід ужити низки заходів:

- перегляд існуючої світової фінансової системи;

- створення міжнародного фінансового інституту, покликаного регулювати грошово-кредитну масу на світових фінансових ринках;

- організація нової системи міжнародних торговельно-фінансових розрахунків, в якій долар США не мав би такого монопольного положення;

- встановлення контролю з боку створеного міжнародного фінансового інституту за емісією не тільки долара США, але і всіх інших валют країн світу, які використовуватимуться в міжнародних розрахунках і резервах;

- створення міжнародного регуляторного органу з контролю над роботою фондових бірж та обігом на них цінних паперів і їх похідних;

- посилення регуляторних вимог до всіх фінансових організацій, а не лише комерційних банків [3].

Ринок цінних паперів є найвищою формою розвитку товарно-грошових відносин. Він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, структурній перебудові економіки, позитивній динаміці соціальної структури суспільства, підвищенню добробуту кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами. Проте в умовах глобалізації, коли фондові ринки країн стали взаємопов'язаними, будь-яке збурення на одному з них створює ланцюгову реакцію, впливаючи й на інші. І прикладом цьому стала світова фінансова криза 2008-2009 років.

Примітки:

1. Берлач А. І., Берлач Н. А., Ілларіонов Ю. В. Організаційно-правові основи біржової діяльності: Навч. посібник. – К.: Фенікс, 2000. – 336 с.
2. Рябчикова С.Ю. Сучасний стан фондового ринку України: причини злету і падіння: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.confcontact.com>.
3. Микола Кизима. Причини економічної кризи та шляхи її подолання: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fru.org.ua>

Oksana Dupiriak

Ivan Franko National University of Lviv

THE IMPORTANCE OF STOCK EXCHANGES IN THE CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS

Stock exchange is the organized and regular functioning market of securities and other financial instruments. The importance of this market cannot be overestimated as it is an indicator of the entire economy. In the process of globalization any disturbance in the one of securities markets causes the chain reaction influencing on the others. During 2007-2008 there was a substantial deterioration of the major stock exchange's indicators, the share prices of leading financial and banking institutions decreased, trust to banks and corporate securities reduced and unemployment increased. In spite of gradual recovery of most economies crucial measures should be taken to avoid such situations in the future.

Ірина Дутчак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗМІНА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Згідно ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» підприємства мають право самостійно визначати свою облікову політику [1]. Облікова політика — це сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності. Згідно з принципом послідовності підприємство має постійно (з року в рік) застосовувати єдину вибрану облікову політику. Зміна облікової політики можлива тільки у випадках, передбачених П(С)БО, і має бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності.

Складаючи наказ про облікову політику, слід виходити з того, що в ньому треба відображати лише принципи, методи і процедури обліку, право вибору серед яких запропоновано нормами бухгалтерських стандартів. Якщо ж їх чітко прописано в П(С)БО, — тобто права вибору в підприємства немає, то відображати їх в обліковій політиці немає потреби (листи МФУ від 21.12.2005р. № 31-34000-10-5/27793 І від 06.03.2006р. №31-34000-20-10/4555). Саме такий підхід до складання приписуючого документа про облікову політику встановлено п. 1 розділу II Положення № 1213 [2].

Таким чином, у наказі про облікову політику немає сенсу вказувати, що основні засоби в обліку відображають за первісною вартістю. Ця імперативна норма, встановлена п. 7 П(С)БО 7 «Основні засоби», обов'язкова для виконання підприємством. Водночас П(С)БО 7 дає право вибрати метод амортизації основних засобів. Саме цей вибір і потрібно закріпити в наказі про облікову політику.

Кожне підприємство вибирає елементи облікової політики виходячи з особливостей своєї діяльності.

Прийнята підприємством облікова політика може застосовуватися без обмеження строку дії, а наказ про облікову політику не потрібно перевидавати щороку. Можна видати безстроковий наказ і за потреби уносити до нього зміни і доповнення. Наприклад, у зв'язку з набуттям з 01.11.2009 р. чинності змінами, унесеними наказом МФУ від 25.09.2009р. № 1125т П(С)БО 11 «Зобов'язання», необхідно було з цієї дати відкоригувати діючий наказ. Адміністрація підприємства має право видавати наказ про облікову політику щороку — на підтвердження її незмінності, доповнивши його нововведеними нормами.

Мінфін у листі від 21.12.2005р. № 31-34000-10-5/27793 пропонує повністю викласти в новій редакції розпорядчий документ про облікову політику в тому випадку, якщо зміни до облікової політики за обсягом охоплюють більшу частину тексту такого документа або суттєво впливають на його зміст. В обліковій політиці не потрібно відображати заходи з організації бухгалтерського обліку та елементи податкового обліку, наприклад, застосування чи незастосування рахунків класу 8 «Витрати за елементами», запровадження додаткових субрахунків для бухобліку або методи обліку вибуття запасів для податкового обліку. Усе це слід оформити окремими регламентуючими документами — наказом (розпорядженням) по організації бухгалтерського обліку та наказом (розпорядженням) про організацію податкового обліку.

Прийнята облікова політика має застосовуватися підприємством постійно, з року в рік, а її зміна можлива тільки у випадках, передбачених національними стандартами бухгалтерського обліку [1]. При цьому згідно з п. 9 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» зміна облікової політики можлива в таких випадках [3]:

- 1) змінюються вимоги органу, що затверджує П(С)БО;
- 2) змінюються статутні вимоги;
- 3) зміни забезпечать достовірне відображення подій чи операцій у фінансовій звітності підприємства.

У першому випадку підприємству слід обов'язково змінити облікову політику незалежно від його бажання, у другому і третьому випадках ініціатором змін виступає само підприємство. Не вважається зміною облікової політики її встановлення для подій чи операцій (п. 10 П(С)БО 6) [3]:

- 1) відмінних за змістом від попередніх подій чи операцій;
- 2) що не відбувалися раніше (виникли вперше в діяльності підприємства).

Таким чином, за необхідності змінити облікову політику можливо в будь-який момент протягом фінансового року, не очікуючи початку нового року. Ні П(С)БО 6, ні інші нормативні акти з бухобліку не містять прямих вказівок про порядок набуття чинності змінами облікової політики, що вносяться до неї підприємством на добровільній основі. Отже, дату запровадження нових правил облікової політики встановлює само підприємство. Виняток становлять випадки обов'язкової зміни облікової політики, коли строк відображення наслідків такої зміни встановлюється Мінфіном.

Зміна облікової політики може бути ретроспективною та перспективною. За загальним правилом згідно з п. 11 П(С)БО 6 облікову політику застосовують до подій та операцій з моменту їх виникнення [3]. А тому при зміні облікової політики нові правила треба застосувати до всіх подій чи операцій з моменту їх виникнення. Здійснюється це за допомогою ретроспективного підходу — вплив зміни облікової політики на події та операції попередніх періодів у звітності відображають шляхом:

- 1) коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року;
- 2) повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів.

Це забезпечить порівняльність звітних даних поточного та минулих періодів. Водночас, якщо суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року неможливо визначити достовірно, то нові правила облікової політики поширюються тільки на події та операції, що відбуваються після дати зміни облікової політики (п. 13 П(С)БО 6). У такому разі здійснюється перспективне відображення зміни облікової політики і жодних коригувань показників попередніх звітних періодів чи надання порівняльної інформації проводити не потрібно. Усі зміни враховують у складі фінансових результатів поточного і наступних звітних періодів.

Отже, систематичне і послідовне дотримання правил обліку, які забезпечують виконання норм П(С)БО та облікової політики підприємства, дозволяє досягнути того, щоб фінансова звітність була порівняльною та достовірною.

Примітки:

1. ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
2. Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності, затверджене наказом МФУ від 19.12.2006 р. № 1213.
3. Положення (Стандарти) Бухгалтерського Обліку: Бухгалтерський облік. Хрестоматія. Збірник систематизованого законодавства / Бізнес. Бухгалтерія. — Київ: ЗАТ «ХК «Бліц-Інформ», 2007. — 226 с.

Iryna Dytchak

Ivan Franko National University of Lviv

THE CHANGERS OF ENTERPRISE ACCOUNTING POLICY: THE CAUSES AND THE RESULTS

Systematic and consecutive observance of accounting principals provides execution of National Accounting Standards and enterprise accounting policy. Such measures are required to make the financial statement comparative and authentic.

Л. Дяченко

Європейський університет, Львівська філія

СИНЕРГІЗМ СПІВРОБІТНИЦТВА УЧАСНИКІВ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ – ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇХ ЕКОНОМІЧНОГО СИНЕРГІЗМУ

Анотація. Затяжна економічна криза в Україні ставить керівників підприємств перед складним вибором: долати кризу та вибирати ефективні засоби для цього. До ефективних засобів подолання кризи можна віднести і використання нових управлінських технологій та удосконалення діючих. Управління взаємовідносинами усіх учасників туристичного ринку дає можливість досягти їх економічного синергізму через синергізм співробітництва та взаємодії.

Постановка проблеми. Досліджуючи фактори економічного розвитку до основних з них варто віднести: землю, працю, капітал та підприємництво. Але є ще один фактор економічного розвитку держави – це фактор економічної ефективності нових засобів виробництва. До таких нових засобів виробництва, які створюють можливість досягти більш вищого рівня економічного розвитку держави варто віднести: впровадження нової техніки; будівництво нових будівель, споруд; використання нових видів сировини та матеріалів; використання нових управлінських технологій та удосконалення діючих управлінських технологій. До однієї з таких управлінських технологій, яку можна і необхідно удосконалити, варто віднести технологію управління взаємовідносинами між усіма учасників туристичного ринку. При ефективному управлінні взаємовідносинами учасників туристичного ринку досягають «синергізму», що є передумовою їх економічного синергізму.

Виклад теми.

Синергія – поява нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективності діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів в єдину систему за рахунок так званого синергетичного ефекту [3., с.359].

Слід зазначити, що синергія посилюється у результаті різних факторів: появи нових елементів у системі продуктивних сил; у розвитку взаємодії та співробітництва учасників ринку; у оптимізації нормативно-правового регулювання учасників ринку; тощо.

Синергетичний підхід у управлінні розвитком підприємств туристичної сфери полягає у тому, що суттєвими є вплив випадковостей на них. Саме синергетичний підхід передбачає існування в управлінні розвитком підприємств туристичної сфери багатоваріантності та альтернативності.

Доцільність використання синергетичного підходу у управлінні розвитком підприємств туристичної сфери, як одного з ефективних сучасних підходів, визначають ще такі ознаки:

- багатоваріантність та альтернативність економічних та соціальних систем;
- можливість вибору цією системою власних оптимальних шляхів розвитку;
- можливість прискорених темпів розвитку цієї системи;
- вплив цієї системи та її членів (групи, колективу) загалом і кожного члена (особистості групи, колективу) зокрема на мікросоціальні процеси;
- перебіг соціальних процесів в умовах ризику, невизначеності, нестабільності та мінливості зовнішнього середовища;
- незворотність розвитку економічних та соціальних систем;
- еволюційний розвиток світу;
- цілісність світу, економічних та соціальних систем.

Беручи до уваги процес глобалізації та вплив його на розвиток підприємств туристичної сфери можна стверджувати, що для туристичних підприємств є характерними синергетичні ефекти, які в результат взаємодії усіх учасників туристичного ринку, одночасно і вітчизняних, і зарубіжних туристичних підприємств. Як практичні приклади у розвитку підприємств туристичної сфери можна привести такі: гнучкість виробничих систем по виробленню туристичних послуг та продажу турист-продуктів передбачає з укладення у комп'ютерну базу даних інформацію про туристів: базову; інваріантну, ту, яку відомо вже тоді, коли даний турист скористався послугами даного туристичного підприємства; специфічну, особливу інформацію про даного туриста: мотиви купівлі туристичної послуги, бажання, характер, звички та інші можливості, які є предметом дослідження керівників, власників, менеджерів туристичного підприємства. Надзвичайно важливим фактором розвитку туристичних підприємств є планування багатоваріантності асортименту туристичних послуг, планування збільшення доданої вартості, додаткової вигоди для споживача, а також надання супутніх послуг, які збільшують цінність основної послуги, яку придбав споживач. Аналіз показав, що участь у отриманні синергетичного ефекту у підприємствах туристичної сфери повинні забезпечувати усі структурні підрозділи туристичного підприємства та усі учасники процесу надання туристичної послуги споживачеві.

Тому, можна стверджувати, що синергетичний підхід у розвитку підприємств туристичної сфери передбачає врахування цілого комплексу зв'язків та взаємозв'язків різних рівнів, що посилює їх ефективність діяльності, можливість нелінійного та багатоваріантного розвитку, враховує імовірнісні закони та закономірності. Специфічність туристичної індустрії та її взаємодія з факторами природи, з її рекреаційними можливостями передбачає пошук тих способів спільної взаємодії, за яких раціонально та без заподіяння шкоди природі розвивалися також би стосунки туристів з нею. На мою думку, оновленою закономірністю розвитку туристичних підприємств в умовах глобалізації повинен бути сталий розвиток. Його змістом прикладово до діяльності та розвитку туристичних підприємств повинна бути гармонія туристичних підприємств і навколишнього середовища, з тим, щоби не була поставлена під загрозу «здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [3., с.359].

Співробітництво учасників туристичного ринку відбувається через частковий збіг їх економічних інтересів з метою уникнення не потрібних втрат у процесі економічної діяльності. У підприємствах, які становлять інфраструктуру туристичного ринку, таке співробітництво проявляється при розробці та споживанні турпродуктів і при контролі за їх

гуртовою реалізацією; при формуванні франчайзингових мереж готельно-ресторанному бізнесі; при складанні програм обслуговування туристів; при інвестиційних процесах в туристичній індустрії; при поєднанні різних форм капіталу тощо.

Слід зазначити, що управління взаємовідносинами не лише підприємств-учасників туристичного ринку, а й управління взаємовідносинами цих підприємств зі споживачами турпослуг є одним з факторів досягнення синергетичного ефекту. Змістом даного синергетичного ефекту, який створює передумови економічного синергізму, для учасників туристичного ринку є забезпечення функціонування більш ефективної та цілісної системи, ніж сума окремих ефектів окремих підсистем цих підприємств.

Саме економічні зв'язки підприємств учасників туристичного ринку і є основою можливостей досягти кожному з цих підприємств економічного синергізму через взаємне співробітництво та взаємовідносини.

Висновки.

1. Більш вищого розвитку держави можна досягти за рахунок основних і нових засобів виробництва. До них відноситься також використання нових управлінських технологій та удосконалення діючих.

2. Одним з таких факторів, за допомогою якого можна удосконалити діючі управлінські технології, є технологія співробітництва, управління взаємовідносинами між усіма учасниками туристичного ринку, в тому числі і зі споживачами туристичних послуг та турпродуктів.

3. Удосконалені діючі управлінські технології є основою досягнення економічного синергізму учасників туристичного ринку через удосконалення взаємовідносин усіх учасників туристичного ринку, що є особливо актуальним в часі сучасної кризи.

Примітки.

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/Редколегія: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864С.

ISBN 966 – 580 – 074 – 4 ISBN 966 – 580 – 077 – 9(т.1)

2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3/Редколегія: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін.. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952С.

ISBN 966 – 580 – 074 – 4 ISBN 966 – 580 – 145 – 7(ПЗ)

3. Г.Б. Мунін, З.І.Тимошенко, Є.В. Самарцев, А.О. Змієв. Маркетинг туризму: Навчальний посібник. – 4.1– К.: Видавництво Європейського університету. – 2005. – 324С.

DYACHENKO L.A.

EU

PLAYERS INVOLVE SYNERGY TRAVEL MARKET - AS ECONOMIC CONDITIONS OF THEIR SYNERGISM

Annotation. Linger economic crisis in Ukraine has become managers before difficult choice: to overcome a crisis and choose effective means for this. Effective means to overcome the crisis and include the use of new management technologies and improving existing. Relationship Management of all participants in tourism market enables them to achieve economic synergies synergy through cooperation and interaction.

Ірина Дячок

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНДИНГУ В УКРАЇНІ

Сьогодні вендинг – один із найпривабливіших видів бізнесу, який є зручним як для покупців, так вигідним каналом збуту для виробників продукції, оскільки за допомогою торговельних апаратів можна купувати та продавати не лише гарячі та холодні напої, цукерки, чіпси, а й засоби гігієни, сувеніри, парасолі, пресу та багато іншого. Жителі розвинених країн світу вже не уявляють своє життя без торгових автоматів, у той час як для України сучасний вендинг (якщо не враховувати радянські автомати з продажу газованої води) є досить новим видом бізнесу, що відкриває широкі можливості та перспективи для його розвитку.

Станом на 2006 рік у світі було встановлено близько 22 млн. торгових автоматів, які забезпечували обсяг продажу більше \$170 млрд. Лідирували в цій галузі Японія, в якій один автомат припадав приблизно на 20 осіб, а сукупний обсяг продажу складав понад \$70 млрд., та США – один автомат на 40 жителів і понад \$30 млрд. обороту. Серед європейських країн найбільше автоматів знаходилося у Франції, Італії та Великій Британії (один торговий автомат на 100-120 мешканців) [3].

В Україні на даний час, за різними джерелами, функціонує близько 16-18 тис. торгових автоматів з продажу товарів та більше 10 тис. платіжних терміналів. Якщо врахувати, що у нас приблизно 31,5 млн. міського населення, то один автомат у середньому припадає на 1750-2000 жителів, а платіжний термінал – більше ніж на 3000 осіб. Як бачимо, ринок незаповнений і за показниками значно відстає від рівня розвинених країн.

У чому ж секрет привабливості вендингової торгівлі? Виявляється, такий вид продажу зазвичай є досить рентабельним і витрати, залежно від різних факторів, окупуються вже за 6-20 місяців. До таких факторів належать: місце розташування (вважається, що прибутковість торгівлі на 90% залежить від даного чинника); зовнішній вигляд (яскравий колір, наявність малюнків); модель автомата; якість та асортимент продукції, що реалізується; рівень технічного обслуговування; сезонні коливання; умови оренди та ін.

Найбільш прибутковими в Україні визнано кавові автомати, де собівартість склянки кави часто є набагато нижчою від впускної ціни, а тому рентабельність може перевищувати 100%!

Крім швидких строків окупності, серед переваг автоматної торгівлі доцільно також виділити:

- порівняно незначні початкові інвестиції (у середньому \$50000 для відкриття мережі з 10-ти автоматів) та низькі витрати на підтримку автомата у робочому стані;
- не потребує спеціальних знань (більшість вендингових компаній проводить безкоштовне навчання по роботі з обладнанням);
- здатність працювати цілодобово;
- відсутність витрат на оплату праці продавців;
- висока швидкість обслуговування без впливу на якість продукту;
- автомати займають малу площу (до 1 кв. м) і у випадку невдалого місця розташування їх легко перемістити;

- високий рівень гігієнічності зберігання і продажу продуктів;
- пряма зацікавленість орендодавців-власників торгових точок, оскільки наявність автоматів додає їм престижності та підвищує імідж, що сприяє зростанню числа покупців;
- незначні затрати коштів і часу на обслуговування;
- можливість розміщення на вендингових апаратах реклами, що є додатковим джерелом прибутку.

Серед лідерів вендингової торгівлі України сьогодні слід відзначити такі компанії, як: Українська компанія вендингу, "Вендинг Компані", "Вендинг Україна", "Еко Венд", "Кавомати", "Вендмастер", "Дивосвіт" та ін. Переважно торгові автомати імпортують з Італії (Zanussi, Rheavendors, Saeko, Omnimatic та ін.) та Німеччини (Jede, Steigler, Spengler та ін.), рідше – з Іспанії, Великобританії і США [3]. Ціни на кавові апарати коливаються в межах 1800-5800 євро, снекові – 2350-7800 євро.

Проте, яким би успішним не виглядав даний бізнес, звичайно, йому властиві й певні проблеми. По-перше, не всі моделі автоматів можуть протистояти вандалізму, а тому розмішувати їх краще у закритих приміщеннях або добре освітлених місцях. Зазвичай, якщо апарат розміщено в межах певної торгової точки, на орендодавця покладено відповідальність за збереження обладнання. По-друге, падіння попиту на гарячі напої в літній період, а холодні – взимку, що часто може потребувати зміни місця розташування. По-третє, простий обладнання у результаті поломки. Щоб запобігти даній проблемі, варто розмістити на автоматі контактний телефон оператора. По-четверте, зниження обсягів продажу в результаті посилення конкуренції. Щоб не втрачати конкурентних переваг, потрібно постійно слідкувати за якістю інгредієнтів, асортиментом продукції та зовнішнім виглядом автомата [5].

Зарубіжний досвід свідчить, що найбільші обсяги продажів мають автомати, встановлені у заводських, офісних установах і закладах освіти. Варто зазначити, що на промислових підприємствах торгові автомати розміщують поблизу робочих місць, що сприятливо впливає на організацію роботи персоналу. Найбільш економічними і перспективними для підприємств із невеликою чисельністю працівників є групові установки автоматів і кафе-автомати [1, с. 211].

Слід відмітити, що вендинг – комплексний бізнес, у якому велике значення мають бренди використовуваних інгредієнтів, якість сервісу, маркетингова підтримка виробників продукції [2, с. 51]. Вважається, що для започаткування справи необхідні не лише гроші, а й знайомства, щоб розмістити апарат у великих фірмах, установах і, особливо, в бюджетних організаціях [4].

Останніми роками в Україні великої популярності набули платіжні термінали, за допомогою яких можна здійснювати оплату послуг мобільного зв'язку, Інтернету, супутникового телебачення, сплачувати кредити та навіть оплачувати за паркування. Найвідомішими українськими компаніями в цій сфері є ОСМП, ІВох, "Швидкоплата" та "Уніпей".

До перспективних напрямів розвитку вендингового бізнесу в Україні слід віднести:

- удосконалення та розширення мережі й асортименту автоматної торгівлі у містах (особливо напередодні Євро-2012) з метою створення сприятливого іміджу серед туристів; поширення автоматів для продажу снеків, морозива, газет і журналів;
- облаштування готелів автоматними кафе;
- широке використання комбінованих автоматів, які б одночасно могли продавати різні супутні товари;
- поширення торгових автоматів у невеликих населених пунктах (АЗС, залізничні та автостанції, ринки);
- встановлення автоматів із гарячими, прохолодними напоями, печивом у навчальних закладах, особливо тих, де навчання проводиться у другу зміну, коли їдальні зазвичай вже не працюють;
- розміщення неоплачуваних автоматів у межах підприємств та організацій з метою покращення внутрішнього клімату.

Примітки:

1. Голобушова Н. О. Організація торгівлі: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
2. Деньга с вендинга // Торговое дело. – 2008. – № 6. – С. 48 – 51.
3. Портна К. Автоматна черга // <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/34/2920067607.html>
4. Симоненко С. Бізнес для лінивих // <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/8/0320041652.html>.
5. 15 кроків побудови успішного вендинг-бізнесу // <http://psnk.kiev.ua/15-krokov-pobudovy-uspishnogo-vendyng-biznesu>.

Iryna Dyachok

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF VENDING IN UKRAINE

The basic progress of vending business trends in Ukraine and world are considered, also the advantages and lacks of automat trade, the perspective directions of development of vending in Ukraine are determined.

Людмила Єзгор

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Нині в економічній літературі все частіше зустрічаються такі терміни як "інновація", "інноваційні процеси" "інноваційна діяльність". Впровадження нових технологічних розробок та технологій відіграють важливу роль в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств і економічного розвитку країни. Саме тому сьогодні у всіх країнах світу так багато уваги приділяється забезпеченню процесів інноваційної діяльності, а саме формуванню та вдосконаленню нормативно-правової бази, створенню інфраструктури та розвитку ринку інновацій, державному стимулюванню та фінансуванню науково-технічної діяльності. При цьому саме мале підприємництво є середовищем, де найперше втілюються в життя інноваційні ідеї. Тому дуже важливо приділити увагу дослідженню проблем фінансування інноваційної діяльності малих підприємств.

У промислово розвинутих країнах найбільшу частку ринкового інноваційного потенціалу займає мале підприємництво. Малі інноваційні фірми, так звані експлеренти – технологічні лідери в галузях, що зароджуються – є основою інноваційного підприємництва. Саме такі фірми здійснюють аналіз зовнішнього середовища та пошук нових сегментів ринку, ініціюють процеси виготовлення нових продуктів та впровадження нових послуг, підвищують науковість та конкурентоспроможність виробництва тощо. В зарубіжних країнах 95% реалізації усіх нововведень належить суб'єктам малого бізнесу [4, с. 8], тоді як в Україні частка малих підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію у 2008 році

становила 22%, а 80,5% малих підприємств реалізовували продукцію, що була новою тільки для підприємства (вже виготовлялася на інших підприємствах, але є новою або істотно поліпшеною для даного підприємства) (рис. 1.) [5, с. 67].

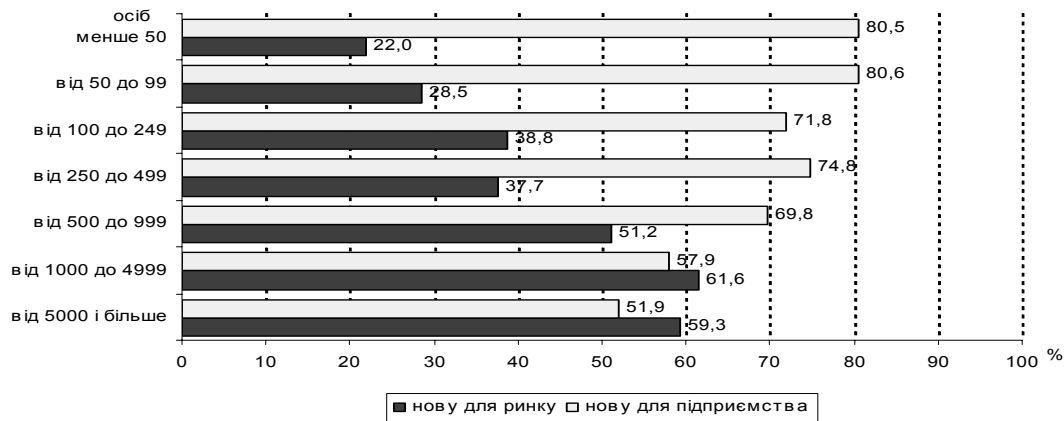


Рис. 1. Розподіл підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за чисельністю працюючих, %

Розвиток інноваційних процесів передбачає створення ефективної системи фінансування на будь-якому етапі життєвого циклу інноваційної продукції. Однак, на жаль, фінансування інвестиційних процесів в більшій мірі відбувається за рахунок власних коштів. Так, до прикладу, у 2008 р. у Львівській області загальна сума витрат на фінансування технологічних інновацій становила 296 662,2 тис. грн., з них 85,6% (253 819,2 тис. грн.) – власні кошти, 2,4% (7 155,9 тис. грн.) – державне фінансування, 12% (35 684,9 тис. грн.) – фінансування за рахунок інших джерел [2].

Таким чином самофінансуванню науково-технічних розробок належить найбільша частка. За словами Н.Ю. Гусакової, успішність економічної діяльності малих підприємств в інноваційній сфері найбільше залежить від ступеня залучення кредитних ресурсів банківських установ до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів. Банки стають одним із учасників інноваційного процесу, забезпечуючи не тільки його фінансування, а й зв'язок між всіма учасниками — державою, інвестиційно – інноваційними фондами, науково – технічними установами та споживачами [3, с. 30].

На нашу думку, низька частка участі банків у кредитуванні інвестиційних пов'язана з:

- високим ризиком неповернення коштів. Адже беручи участь у реалізації інноваційної ідеї, малі підприємства мають ризик неотримання прибутку, оскільки такі ідеї використовуються у світі лише на 3-5%, зі 100 ідей реалізується не більше однієї, а з кожних 100 нових товарів, ринок відкидає понад 90% [1, с. 24].
- високим рівнем відсоткових ставок за довгостроковими кредитами банків. Банки зосереджені на видачі кредитів на короткостроковий період, оскільки існує менший ризик неповернення коштів;
- зацікавленістю банківських установ у фінансуванні проектів з швидким обігом грошових коштів;
- відсутність розгалуженої системи небанківських інвестиційних інститутів.
- наявність світової фінансової кризи. На сьогодні, деякі фінансові установи відновлюють процеси надання кредитів суб'єктам господарювання, однак знаходячись у найнижчій точці ділового циклу, економіка загалом та банківська система зокрема ще не готова відновити обсяги фінансування інноваційних процесів принаймні до такого рівня, який був у докризовий період.

Отже, фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності з боку фінансово-кредитних установ відіграє важливу роль у стимулюванні та розвитку інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Однак наявні проблеми банківського кредитування, стримують активність інноваційних підприємств. Шляхами подолання цих проблем, на нашу думку є:

- запровадження механізму державного гарантування чи страхування кредитів, які надаються малим підприємствам;
- вдосконалення системи відшкодування частини відсоткових ставок за кредитами, наданих суб'єктам малого підприємництва на фінансування інноваційної діяльності;
- здійснення банківського фінансування за рахунок франчайзингу, форфейтингу та лізингу;
- розвиток інфраструктури ринку інвестицій за рахунок створення розгалуженої мережі інноваційних менеджерів, інноваційних фінансових установ, інноваційних банків тощо.

Примітки:

1. Від ідеї до продукту : посібник / [М. С. Яворський, М. І. Ридель, В. В. Довжик, І. В. Дмитрисевич]. – Львів, 2009. – 55 с.
2. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : URL : <http://www.stat.lviv.ua>
3. Гусакова Н.Ю. Визначення можливостей участі банків в фінансуванні інноваційної діяльності малих підприємств / Н.Ю. Гусакова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
4. Лігоненко Л. Інноваційний вектор розвитку підприємництва в Україні та роль малого бізнесу в його забезпеченні / Л. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2008. - №5. – С. 5-10.
5. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін.]. – К., Держкопідприємство, 2008. – 226 с.

Lyudmyla Yezhor

The Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF DOMESTIC LOANS INNOVATION ACTIVITIES SMALL ENTERPRISES IN GLOBAL ECONOMIC CRISIS

The article characterizes the importance of small innovative companies and analyzed the sources of financing their activities. The problems of financing of innovative small businesses, and outlines ways to overcome these problems.

Key words: small innovative enterprises, innovation, financing, credit.

Ганна Єскель

Вінницький національний аграрний університет

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ДИПЛОМНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ

Сучасна система освіти у ВНЗ побудована таким чином, що вже на другому, третьому курсі студенти розпочинають працювати у галузі наукових досліджень. Підсумком даної роботи є написання дипломного проекту. Зазвичай, це відбувається на останньому курсу навчання в університеті, оскільки це досить складний процес, який вимагає чималих теоретичних знань, певних практичних навичок, здобутих у ході виробничої практики та вольових зусиль особистості. Кожен студент проявляє себе, своє бачення проблеми, робить власну оцінку системи знань розроблених наукою, згідно досліджуваної теми дипломної роботи у розділі “наукова новизна”.

Тобто, студенти пропонують новачі у своїх дипломних роботах. Однак, досить часто ці новачі так і залишаються лише теоретичними розробками. Для їх практичного втілення у студента просто не має ресурсів. А ВНЗ не можуть втілити дану новинку у життя, оскільки у них не має для цього спеціально обладнаних лабораторій чи підсобних господарств, які б займалися розробкою нововведення. Та й хто прийме до уваги пропозицію якогось студента, який не має ніякого наукового ступеня? Через складний економічний та політичний стан в нашій країні, пропозиції докторів і кандидатів наук ніхто не бере до уваги. Зважаючи на нестабільний економічний стан, жоден підприємець не ризикне вкласти кошти у інноваційну ідею студента, оскільки він не знає чи буде завтра існувати його бізнес. Таким чином, оскільки інновація, втілена в дипломі, не є кінцевим продуктом, тобто не може бути товаром – то напрацювання студента так і залишаються лише на папері.

Для того, щоб студент міг виставити своє “ноу-хау” на ринок, перш за все, його потрібно запатентувати.

Патентування “ноу-хау” означає переведення його в категорію винаходів.

Винахід – нове технічне рішення (конструкція, спосіб, речовина), на яке можна отримати патент.

Запатентувавши інновацію, студент матиме:

- виключне право на використання винаходу;
- право забороняти іншим особам використовувати винахід без вашого дозволу;
- право розпочинати судові справи проти несанкціонованого використання винаходу і вимагати від порушника відшкодування нанесених збитків;

• передавати (продавати) свої права на винахід;

- право почати власне виробництво продукту, що виготовляється з застосуванням запатентованого винаходу;
- внести право власності на запатентований винахід або право на його використання як свій внесок у статутний фонд підприємства, що створюється або вже існує, тобто використовувати зазначені права як інвестицію.

Організацією патентування винаходу зазвичай займаються приватні компанії.

Процедура патентування включає такі етапи:

1) Підготовка та подання заявки. Включає в себе:

попередню оцінку запропонованого заявником технічного рішення на відповідність критеріям охороноздатності, з урахуванням наданих інформаційних матеріалів;

класифікація технічного рішення згідно МПК;

інформаційний пошук по базах даних патентної документації в обсягах та за бюджетом попередньо погоджених з замовником;

аналіз матеріалів пошуку, вибір аналогів та прототипу, визначення структури формули;

визначення сукупності суттєвих ознак технічного рішення;

складання варіантів проекту формули та опису.

Готується та подається комплект документів до Укрпатенту.

2) Експертиза та представлення інтересів заявника в процесі проведення експертизи заявки, що проводиться Укрпатентом.

Експертиза заявки у свою чергу складається з таких етапів:

- формальна експертиза, в процесі якої перевіряється відповідність винаходу або корисної моделі формальним вимогам;
- в результаті цього етапу Укрпатент складає Висновок формальної експертизи. Дані, які наведені у Висновку, перевіряються та узгоджуються;
- кваліфікаційна експертиза (експертиза по суті) - розпочинається тільки після подання відповідного клопотання та сплати збору;
- в процесі якої експерт здійснює патентний пошук, аналізується заявлене рішення на предмет його відповідності умовам надання правової охорони, що дає підставу для винесення рішення про видачу патенту або мотивованого рішення про можливість відмови;
- за результатами кваліфікаційної експертизи видається рішення про видачу патенту або відмову у видачі патенту.

3) Процедура реєстрації в Державному реєстрі винаходів і корисних моделей. Цей етап включає:

- перевірку та узгодження бібліографічних даних, що підлягають офіційній публікації;
- сплату збору за публікацію про видачу патенту; - сплату державного мита за видачу патенту;
- отримання оригіналів платіжних документів, які підтверджують зарахування мита в держбюджет;
- підготовку та подання документів про сплату збору та мита до Укрпатенту;
- отримання патенту на винахід (корисну модель) в Держреєстрі та передача його власнику.

Державну реєстрацію інноваційних проектів здійснює, за поданням суб'єктів інноваційної діяльності, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності. Цей орган веде Державний реєстр інноваційних проектів.

Як бачимо, процес патентування інновацій є досить складним та дорогим. Сьогодні в Україні відсутні необхідні умови для комерціалізації інтелектуальної власності, практично відсутній механізм державної підтримки просування вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності на закордонні ринки, не унормовано захист прав на ці об'єкти за кордоном. В нашій країні функціонує інноваційна система перехідного типу, у якій сполучаються елементи старої, адміністративно-командної, і нової, характерної для ринкових економік.

Тому, в рамках міжнародного співробітництва пропонуємо запровадити співпрацю з іноземними інвесторами на основі двосторонніх договорів. При цьому, учасниками договору, з одного боку, є студент-випускник, який пропонує своє ноу-хау або винахід, з іншого боку – іноземний інвестор, який готовий вкласти кошти в реалізацію інноваційного проекту. Договори необхідно заключати ВНЗ із закордонними державними інституціями, приватними суб'єктами господарювання, які мають досвід комерціалізації інновацій.

Однак, придбання студентського “ноу-хау” не має бути у вигляді одноразової акції – передбачається тривала співпраця з іноземними інвесторами. Тобто, винахідник повинен мати змогу втілити свою ідею в життя – пройти всі етапи інноваційного процесу. Для цього пропонуємо створити на території України спільні підприємства, де власниками будуть іноземні інвестори, а новатор зможе втілювати своє “ноу-хау” у життя. Однією із форм співпраці можуть стати технопарки - це форма територіальної інтеграції науки, освіти й виробництва у вигляді об'єднання наукових організацій, проектно-конструкторських бюро, виробничих підприємств, що створюються з метою прискорення розробки й застосування досягнень науки.

Ganna Iekel

Vinnytsya national agrarian university

COMMERCIALIZATION INNOVATIONS IN STUDENTS DIPLOMA

It is considered problem of introduction of innovations of diploma works of students are in a production. It is described benefits student at patenting of innovations and stages procedure patents. The collaboration of the Polish investors and Ukrainian students is offered.

Наталя Жмурко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Валютно-курсова політика як форма реалізації поточної валютної політики відіграє важливу роль у функціонуванні економіки в будь-якій країні. Відомо, що саме за допомогою валютно-курсової політики здійснюється вплив не лише на експортно-імпорتنі операції, але й на стан платіжного балансу держави, темпи інфляції в країні, тощо. Економічний зміст проведення цієї політики полягає у визначенні режиму валютного курсу в країні, а також у офіційному заниженні (девальвації), або підвищенні (ревальвації) курсу національної грошової одиниці в процесі здійснення валютної політики, в залежності від того, які цілі ставить перед собою Національний банк України.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що валютно-курсова політика тісно пов'язана з іншими формами реалізації валютної політики, зокрема, з дисконтною, девізною, міжнародною кредитною, а також політикою управління золотовалютними резервами.

Саме тому перед нами постає завдання з'ясувати, які саме інструменти використовують в процесі її реалізації, і в якій мірі вони впливають на стан економіки нашої країни.

Можна стверджувати, що до інструментів реалізації валютно-курсової політики в Україні належать: ступінь конвертованості валют; режим курсоутворення; девальвація та ревальвація валюти; валютні інтервенції, а також інфляційне таргетування.

Зауважимо, що для ефективного функціонування національних економік в умовах глобалізації виникає необхідність в конвертованості національних грошових одиниць, що є однією із ознак економічної свободи та багатосторонності зовнішньоекономічного обміну, при якому легально можна використовувати валюту у міжнародних розрахунках як резидентам, так і нерезидентам ринкових відносин.

Так, конвертованість національної грошової одиниці є необхідним і важливим елементом розвинутої та відкритої економіки та ставить економіку країни в якісні та нові умови багатосторонньої торгівлі та міжнародної конкуренції, що є актуальним для України в умовах глобалізаційних процесів.

Девальвація і ревальвація валюти – це інструмент валютно-курсової політики центрального банку країни, який спрямований на зміну обмінного курсу національної валюти в бік його зниження чи підвищення. Девальвація (від англ. “devaluation”) – це зниження обмінного курсу національної валюти щодо іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць [2].

Зазначимо, що центральний банк країни може проводити так звану “агресивну девальвацію”, яка через механізм валютно-курсової політики свідомо спрямовується на посилення конкурентних переваг країни на зовнішніх ринках. Так, це означає, що Національний банк України може свідомо девальвувати національну валюту, для того щоб штучно стимулювати експорт вітчизняної продукції, яка буде коштувати дешевше чим в інших країнах. Однак як свідчить практика такий валютний демпінг викликає відповідну ланцюгову реакцію, при якій інші країни також почнуть знижувати обмінний курс, і за логікою, конкурентні переваги знівелюються.

Ревальвація (від англ. revaluation) – це підвищення курсу національної валюти щодо іноземної та міжнародних валютних одиниць [2]. У часи існування Бреттон-Вудської валютної системи, коли існував режим фіксованого курсу, ревальвацію грошової одиниці проводили ті країни, які протягом тривалого часу мали низькі темпи інфляції та активне сальдо платіжних балансів. Саме через те, що офіційні курси цих країн виявлялись заниженими, а купівельна спроможність була вищою, чим у інших країнах, ці країни були змушені застосовувати такий інструмент валютно-курсової політики, як ревальвація.

У випадку функціонування сучасного, паперово-валютного стандарту, ревальвація на відміну від девальвації є досить рідкісним явищем. За логікою, країна, яка проводить ревальвацію власної грошової одиниці викликає підвищення цін

експортованих товарів у іноземній валюті, що в свою чергу стримує експорт її товарів та ставить економічне середовище держави в менш вигідне становище у сферах зовнішньої торгівлі.

Наступний інструмент валютно-курсової політики, який ми розглянемо є інтервенції. Валютна інтервенція – це пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою регулювання курсу національної валюти через операції з купівлі-продажу іноземних валют [1].

Ширше суть валютних інтервенцій можна зрозуміти із переліку головних цілей їхнього проведення у країні. До таких цілей можна віднести: підтримання на певному, необхідному для економіки держави курсу національної грошової одиниці; стабілізацію кон'юнктури валютного ринку країни (у разі втрати рівноваги між попитом і пропозицією на іноземну валюту); для стимулювання збільшення обсягів експортованих товарів, робіт та послуг та підтримки конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

В економічній літературі розрізняють стерилізовані (зміна іноземних активів центрального банку компенсується відповідною зміною його внутрішніх активів) та нестерилізовані (зміна валютних резервів центрального банку призводить до зміни грошової маси у країні) валютні інтервенції.

Відомо, що режим валютного курсу полягає у запровадженні порядку визначення курсу національної валюти, його зміни та використання для здійснення розрахунків у міжнародних економічних відносинах. Необхідність установлення в країні певного режиму валютного курсу пов'язана з потребою в обміні валют при здійсненні товарообмінних операцій, наданні послуг, виконанні робіт у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, міжнародному рухові капіталів та кредитів, що зумовлює потребу адекватної оцінки вартості фінансових активів.

Слід зазначити, що досить складно точно класифікувати режими валютних курсів, оскільки офіційно оголошений режим не завжди відповідає діям центрального банку країни, а також існує велика кількість так званих проміжних режимів валютного курсу, які характеризуються наявністю спільних ознак. Доцільно всі форми реалізації валютно-курсової політики класифікувати за двома основними режимами валютних курсів, які мають чітко окреслені ознаки, а вже всі інші види можуть бути віднесені до однієї з цих двох груп. Основними режимами валютних курсів, а отже, і формами реалізації валютно-курсової політики, є фіксований і плаваючий.

На нашу думку, відкрита економіка потребує плаваючого валютного курсу для того, щоб захистити себе від монетарних наслідків та численних зовнішніх стресів. З іншого – у відкритій економіці можна застосовувати фіксований валютний курс, оскільки за такого режиму вплив валютного курсу на витрати та ціни набагато відчутніший, ніж в умовах плаваючого курсу. В даний період часу, коли наша держава, так як і інші країни переживає фінансову кризу, потрібно направити всі сили на врегулювання та стабілізацію економічної ситуації, яка має негативні тенденції у всіх сферах національного господарства.

Останній інструмент валютно-курсової політики, який ми розглянемо це – інфляційне таргетування. В першу чергу, зазначимо, що в економічній літературі цей монетарний режим вперше розглядається не лише як стратегія грошово-кредитної політики держави, а як інструмент реалізації її валютно-курсової політики.

Отже, інфляційне таргетування – це встановлення цільових орієнтирів щодо показників допустимих рівнів інфляції та здійснення комплексу заходів для запобігання можливому фактичному відхиленню від цих показників. Застосування режиму таргетування інфляції передбачає виконання певних умов, до яких можна віднести: незалежний центральний банк, єдиний показник для таргетування (основною ціллю монетарної політики повинно бути досягнення запланованого рівня інфляції), макроекономічна стабільність.

В останні роки все більше країн таргетують інфляцію, що пов'язано з тим, що цей режим має багато переваг, до яких можна віднести: інфляційне таргетування дозволяє сконцентрувати монетарну політику на внутрішній ситуації та відповідати на внутрішні шоки в країні; цей режим зрозумілий для суспільства і тому прозорий; встановлення чіткої інфляційної цілі збільшує відповідальність центрального банку і відповідно мінімізує вплив уряду на проведення монетарної політики; інфляційне таргетування дозволяє швидше та надійніше обмежити інфляційні очікування, а також дає змогу проводити більш гнучку монетарну політику.

Враховуючи вище сказане, можна зробити теоретичне узагальнення про те, що реалізація валютно-курсової політики в Україні здійснюється за допомогою застосування чотирьох інструментів, зокрема: ступеня конвертованості валют; режиму курсоутворення; девальвації та ревальвації валюти; а також за допомогою проведення валютних інтервенцій. На нашу думку, питання щодо застосування такого інструменту, як інфляційне таргетування можна ставити лише тоді, коли в Україні завершаться соціально-економічні трансформації і її економіку сміло можна буде віднести до економіки ринкового типу.

Примітки:

1. Дзюблюк О.В. Валютна політика: Підручник / О.В. Дзюблюк. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
2. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України: Монографія / Ф.О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 334 с.

Natalya Zhmurko

Ivan Franko National University of Lviv

INSTRUMENTS OF NATIVE EXCHANGE RATE POLICY REALIZATIONS

The thesis observes instruments of exchange rate policy realizations at Ukraine.

Н. Жигайло, Н. Жук

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ ІЗ КЛІЄНТАМИ

Сучасний стан на ринку можна охарактеризувати кількома основними силами, що роблять істотний вплив на процеси, що відбуваються на ринку:

- надвиробництво, що перетворюється у змагання новинок. Виражається в різкому розширенні асортиментів, і зниження життєвого циклу товарів
- надмірна сегментація ринків
- зміна поведінки споживача
- технічний прогрес
- низька результативність реклами.

Самі ці факт зумовили актуальність систем УБК. УБК - це технологія, націлена на завоювання, задоволення й збереження платоспроможних клієнтів. Чим швидше компанія починає її використовувати, тим швидше починає отримувати детальну інформацію про ринок, його потреби і тенденції. Це буде реальна інформація про те, які клієнти в яких її продуктах зацікавлені, і вона дозволить не тільки точно планувати обсяги продажів, але й вчасно вловити ринкові зміни, які приведуть завтра до формування нових потреб клієнтів.

На рубежі XX-XXI століть інформаційні технології дали нам можливість орієнтуватися в основному на наявну клієнтську базу. В основі УБК лежить усе, що стосується задоволення клієнтів і нічого дотичного з технологіями, понад необхідні, як засіб підтримки. Почніть із розгляду того, як ви збираєтеся надавати клієнтам послуги/продукти, що вони очікують від вас, і більше чим вони очікують, і тільки потім визначите, як технології можуть допомогти вам у цьому. Технології - це тільки інструмент.

У розрізі інформаційних технологій УБК являє собою набір певного програмного забезпечення й технологій, що дозволяють автоматизувати й удосконалювати бізнес процеси в таких областях, як: продажі, маркетинг, обслуговування й підтримка клієнтів. Дане програмне забезпечення не тільки дозволяє координувати дії різних департаментів, взаємодіючих із клієнтом (продажі, маркетинг, обслуговування й підтримка), але й координувати роботу різних каналів взаємодії із клієнтом: особиста взаємодія, телефон, Інтернет. Система УБК не тільки дозволяє домогтися прискорення продажів за рахунок більш якісної роботи із клієнтами, а також зниження витрат за рахунок автоматизації всіх процесів і інтеграції роботи відділів, але й дозволяє звільнити час співробітників, і особливо керівників, від контролю виконуваної роботи для більш ефективного використання цього часу. Система УБК дозволяє взаємодіяти із правильними клієнтами, із правильною пропозицією, у правильний момент часу, використовуючи правильний канал.

Основою концепції УБК ідей і технологій керування покупцями, а не ринками. Концепція УБК реалізується за допомогою спеціального набору програмного забезпечення й технологій, що дозволяють автоматизувати, а виходить, удосконалювати бізнес-процеси в сфері продажів, маркетингу й обслуговування клієнтів.

Система УБК може стати новим етапом розвитку існуючої на підприємстві системи планування ресурсів організації, тобто системи, у рамках якої здійснюється облік, контроль і розподіл ресурсів організації у виробничих процесах надання послуг, або інших інформаційних систем, наявних на підприємстві.

Інвестиції в технології роботи з існуючими й потенційними клієнтами прямо впливають на їхню лояльність, що приводить до таких позитивних результатів, як:

- зниження еластичності попиту за ціною;
- збільшення, споживання додаткових послуг;
- використання позитивних думок клієнтів про роботу компанії замість дорогих видатків на рекламу;
- створення фірмового стилю компанії, розвиток командних методів роботи;
- підвищення загальної корпоративної культури, що сприяє збільшенню лояльності клієнта.

Для підвищення задоволеності клієнтів якістю обслуговування доцільно стандартизувати діяльність працівників організації при контактах із клієнтами. Для рішення цього завдання існує міжнародні стандарти по напрямку «Менеджмент якості» ISO 10001, 10002 та 10003. Ціль створення стандартів - забезпечити основи бенчмаркетингу, сприяючи тим самим розвитку бізнесу організації і їхніх споживачів в умовах постійно зростаючого ринку, що не має границь. Стандарти засновані на кращій міжнародній практиці кодексів поведінки, розгляду скарг і роботи з ними, а також дозволу спірних питань.

Джерела економічного ефекту від впровадження CRM-Систем можна визначити, як збільшення кількості клієнтів, що обслуговуються одним менеджером по продажах, зниження втрат клієнтів, з якими менеджер або співробітники інших підрозділів, збільшення кількості "вторинних продажів" і, отже, підвищення прибутку, що витягається з роботи з кожним клієнтом та зниження вимог до кваліфікації персоналу

Zhyk Nadiya

Ivan Franko national university of L'viv

STATE AND PROSPECTS OF CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

The article exposes the modern state of customer relationship management. It shows problems and prospects that arise up in activity of enterprises

Ольга Журавльова

Львівський національний університет імені Івана Франка

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ

Співпраця України з Групою Світового банку розпочалася у 1992 р. Проекти Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) в Україні можна поділити на системні та інвестиційні. Системні проекти призначені для реформування секторів економіки, і кошти за ними траншами скеровують безпосередньо в Держбюджет України. За інвестиційними проектами схема надання коштів МБРР дещо інша. Ще в процесі підготовки проекту визначаються пакети закупівель, які необхідні для його впровадження, та джерела фінансування. Потім створена українською стороною робоча група управління проектом (інколи за участю консультантів МБРР) готує тендерну документацію, оскільки всі закупівлі здійснюються за принципом проведення відкритих міжнародних конкурсних торгів.

В 1996 р. було затверджено першу Стратегію допомоги Світового банку Україні, яка передбачала надання протягом 1996-1998 рр. кредитних коштів на загальну суму до 3,1 млрд. дол. США. У вересні 2000 р. була схвалена друга Стратегія допомоги Світового банку Україні на 2001-2003 рр. (обсяг кредитування склав 1,4 млрд. дол. США). Перша і друга Стратегії не були повністю реалізовані. Фактичні обсяги отриманих кредитів за період з 1993 по лютий 2005 р. складають 2471,98 млн. дол. США та 7,67 млн. евро. Із 3721 млн. дол. США, виділених МБРР, було анульовано 374,38 млн. дол. США. Стратегія передбачає широку програму кредитної та дослідницької діяльності. Протягом реалізації нової стратегії загальний обсяг запозичень від Світового банку в рамках, передбачених базовим сценарієм кредитування, складатиме від 1,8 до 2,4 млрд. дол. США.[3].

Ключову роль в стратегії відіграє "Програмна системна позика". Проект Програмної системної позики - найбільш комплексний проект за період співробітництва України і банку, який охоплює заходи щодо реформування ключових секторів економіки України. Метою проекту є підтримка конкретних результатів, які було досягнуто в рамках програми

структурних реформ уряду України, у п'яти тематичних напрямках: посилення фінансової дисципліни, державна регуляторна політика, права власності, підзвітність державного сектору, управління соціальними та економічними процесами в державі.

Важливу роль для економіки держави має проект „Модернізація податкової служби” (сума позики 40,0 млн. дол. США). Основними завданнями впровадження зазначеного проекту є забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків, забезпечення повного і своєчасного надходження податків і зборів до бюджету, підвищення довіри суспільства України шляхом забезпечення прозорості, компетентності та об'єктивності податкової служби, повна комп'ютеризація та автоматизація всіх процесів адміністрування податків.

У соціальному секторі України реалізують інституційні проекти, серед яких проект “Фонд соціальних інвестицій” (сума позики 50,21 млн. дол. США), проект “Контроль за туберкульозом та ВІЛ/СНІДом в Україні” (сума позики 60,0 млн. дол. США).

Наприкінці 2007 р. Рада виконавчих директорів Світового банку затвердила нову Стратегію партнерства з Україною на період 2008-2011 рр. Стратегія визначає пріоритети діяльності Групи Світового банку в Україні, включаючи кредитування та інвестиції, надання аналітичних і консультативних послуг і технічної допомоги. У рамках Стратегії передбачено надання позик на загальну суму від 2 до 6 млрд. дол. США протягом чотирьох років. Обсяги щорічного кредитування визначатимуться низкою показників, зокрема таких, як поступ у проведенні структурних реформ, макроекономічна стабільність та покращення впровадження нинішніх позик Світового банку. Крім того, Міжнародна фінансова корпорація й надалі інвестуватиме значні кошти на підтримку приватного сектору в Україні.

Нова Стратегія базується на результатах аналізу ключових проблем розвитку України. Для підтримання сталого розвитку у майбутньому Україні потрібно поліпшити конкурентоспроможність на міжнародному рівні, реформувати систему державних фінансів та державний сектор для покращення якості державних послуг і забезпечення підвищення добробуту всіх громадян України, усунути недоліки управління у державному і приватному секторах.

Кредити Світового банку є достатньо привабливим джерелом зовнішнього фінансування. За класифікацією Світового банку Україна належить до третьої категорії країн (середній рівень доходів). Для таких країн строк погашення кредитів становить 17 років з пільговим періодом 5 років, протягом яких сплачуються лише відсотки. Процентна ставка може бути фіксованою або плаваючою, що залежить від світової ставки ЛІБОР. Проценти за позиками Світового банку, які до цього часу залучені Україною, сплачують за плаваючою ставкою. З урахуванням загальної маржі Світового банку ставка процентів для України становить близько 6,5% річних. Станом на 28.02.2010 борг України перед Світовим банком становить 24,73 млрд. грн. або 3,1 млрд. дол. [1].

Незважаючи на вигідні умови надання фінансових ресурсів з боку МБРР та важливість напрямів, обраних для реалізації проектів, їхнє втілення є не завжди ефективним. Одна з основних причин такого стану - відсутність державної стратегії залучення коштів від міжнародних кредитних установ та дієвої системи контролю за їхнім використанням. Слабка координація з боку Кабміну значно знижує результативність залучення кредитних фінансових ресурсів, а обов'язкові виплати іноземним партнерам для їхнього резервування вимивають кошти з держбюджету.

Конкретизуючи проблематику ефективності використання фінансових ресурсів міжнародних кредитних установ, слід назвати наступні негативні фактори: низький кваліфікаційний рівень відповідальних посадових осіб, значна плинність кадрів, відсутність правонаступництва; відсутність механізму врахування запозичень від МФО у структурі держбюджету на відповідний рік. За умови урахування такого аспекту можна було б значно підвищити рівень контролю за ефективністю використання коштів.

Експерти МБРР у звіті відзначали, що ефективність співпраці з Україною є лише частковою, а значна кількість політиків та урядовців не сприймає фундаментальних принципів ринкової економіки. У зв'язку з цим Світовий банк оцінив попередню співпрацю з Україною як десятиліття втрачених можливостей. МБРР ще неодноразово визначав проблематичність своїх стосунків з Україною, однак, що не виглядає логічним, щоразу при затвердженні стратегії на нові періоди постійно збільшував обсяги кредитних ресурсів. Так, стратегія співпраці банку з Україною на 2001-2003 рр. передбачала обсяг кредитування у розмірі 1,8 млрд. дол. На 2004-2007 рр. виділялося уже 2,4 млрд. дол., а на 2008-2010 рр. - аж 6 млрд. дол. [2].

Європейський банк реконструкції та розвитку один з провідних інвесторів в економіку України, вкладення якого мають комплексний характер. Європейський банк реконструкції надає значну підтримку економічним реформам в країні, що створює умови для розвитку стосунків між Україною та Банком, про що свідчить портфель проектів ЄБРР в Україні. На початок 2009 року портфель ЄБРР в Україні нараховує 174 проекти із загальним обсягом фінансування 4,4 млрд. євро.

Зроблено інвестиції в низку галузей, включаючи харчову промисловість, фінанси, нафтогазову промисловість, транспорт, послуги в сільському господарстві, телекомунікації та муніципальну інфраструктуру. Борг України перед Європейським банком реконструкції складає 2,57 млрд. грн., або 3,22 млрд. дол. [1].

Таким чином, співпраця України з міжнародними фінансовими інституціями є загалом ефективною, однак слід наголосити на певній специфіці, яка полягає у неналежному виконанні Україною своїх міжнародних зобов'язань, що тягне за собою ускладнення відносин між зазначеними суб'єктами.

Примітки:

1. Державний та гарантований державою борг України за станом на 28.02.2010 (за ознакою умовності). Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/245246/file/debt%2028.02.2010!.pdf>
2. Кузнецов К. Україна та Світовий банк: десятиліття втрачених можливостей [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/4b349ed57313a/view_print/
3. Стан та перспективи співробітництва України зі Світовим банком. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2929.htm>

Olga Zhuravlova

Ivan Franko Lviv National University

UKRAINE'S COOPERATION WITH INTERNATIONAL CREDIT INSTITUTIONS

The author considers the main aspects of Ukraine's cooperation with international credit institutions. The basic credit strategies and its performance are analyzed. Conditions of Ukraine's cooperation with international credit institutions are described and the problem of using borrowed funds is researched.

Наталія Журбіцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВИХ УМОВАХ

В умовах глобалізації економіка України потребує швидких структурних та технологічних перетворень при одночасному вдосконаленні механізму грошових розрахунків. Своєчасне і повне використання зобов'язань між суб'єктами ринкового середовища є однією з головних передумов та ознак ефективності функціонування економіки в цілому. Від стану грошових розрахунків, своєчасного і повного надходження від платників коштів залежить стан грошового обігу, ціноутворення, кредитні відносини, фінансовий стан підприємств і, як підсумок, соціальний стан населення. В період економічної кризи, що обумовлює зниження рівня розрахунково-платіжної дисципліни підприємств, питання організації грошових розрахунків набуває особливої актуальності.

У вітчизняній фаховій літературі широко висвітлюється питання сутності, значення та вдосконалення грошових розрахунків. Цією проблемою зокрема займаються Поддєрьогін А.М., Слав'юк Р.А., Філімоненков О.С., Шабінська С.А. та інші. Однак чимало аспектів організації грошових розрахунків потребують уточнення.

Відтак, метою дослідження є визначення напрямів вдосконалення грошових розрахунків підприємств.

Розрахунками в народному господарстві називається система грошових відносин, пов'язаних з оплатою товарів, послуг та виконанням інших фінансово-кредитних зобов'язань підприємств, організацій, населення [2, с. 27]. Усі грошові розрахунки поділяють на готівкові та безготівкові. Розрахунки готівкою — це платежі готівкою підприємств і фізичних осіб між собою за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи, а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, послуг) та іншого майна. Такі розрахунки здійснюються, як правило, з каси підприємств, установ, організацій. У господарському обороті сфера застосування готівки обмежена. Її використовують в основному для розрахунків з працівниками підприємств — виплати заробітної плати, пенсій, допомоги, а в окремих випадках — для розрахунків за товари та послуги. Між підприємствами, організаціями, установами та ланками фінансово-кредитної системи розрахунки здійснюються в основному в безготівковій формі через установи банків. Сутність безготівкової форми розрахунків полягає в тому, що платежі за товари та послуги, а також інші перерахування здійснюються не готівкою, а шляхом перерахування грошових коштів з рахунка платника на рахунок постачальника або одержувача коштів відповідною установою банку.

Слав'юк зазначає, що грошові розрахунки, які здійснюються підприємствами усіх форм власності у сукупності формують грошовий оборот підприємств, в якому можна виділити такі напрями:

- розрахунки пов'язані з процесом виробництва;
- розрахунки за результатами діяльності;
- внутрішньогосподарські розрахунки.

Філімоненков О.С. зазначає, що перевага надається безготівковим грошовим розрахункам, пояснюючи це тим, що за використання безготівкових розрахунків досягається значна економія витрат на їх здійснення. Автор визначає безготівкові розрахунки як грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів. Готівкова форма розрахунків застосовується здебільшого для обслуговування населення — виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги.

Готівковий рух грошових коштів та безготівкові розрахунки взаємопов'язані. Однак у сукупному грошовому обороті переважають безготівкові розрахунки, оскільки вони мають ряд переваг над готівковими. Ці переваги проявляються передусім у прискоренні розрахунків, в економії витрат, пов'язаних з перевезенням готівки, її обліком та зберіганням. Використання безготівкових розрахунків зменшує потребу в обороті грошових знаків держави. Крім того, при безготівкових розрахунках грошова маса акумулюється в банках і створюються умови для контролю за їх цільовим використанням.

Виходячи з цього можна сказати, що активне використання безготівкових розрахунків і є одним із головних напрямів вдосконалення грошових розрахунків підприємств. Від правильного вибору форми безготівкових розрахунків залежить точність оцінки діяльності підприємства, виконання його планових завдань, своєчасність отримання коштів для безперервного поновлення виробничого процесу, оперативність і правильність утворення відповідних фондів. Також потрібно працювати над зростанням ефективності форм розрахунків для більш точного та швидшого виконання розрахунків між підприємствами. Ефективність форми розрахунку тим вища, чим більший час повернення обігових коштів в розрахунки наближається до часу руху товару в локальній сфері обігу між підприємствами. І навпаки, зменшення ефективності форм розрахунків визначається відносним продовженням тривалості вкладення коштів в розрахунки у порівнянні з часом руху товару від виробника до споживача. Одним із напрямів є викорінення бартеру як неефективної форми розрахунків. Неплатежі підприємств до бюджету та партнерам — одна з характерних властивостей бартерної економіки. Використання натурообміну тягне за собою зростання цін на продукцію, а також збільшення взаємної заборгованості і невиклату у бюджет усіх рівнів. Це призводить до парадоксальної ситуації, коли ціни у посередників істотно нижчі, ніж у виробників, що супроводжується зменшенням податкової бази і скороченням валютних та бюджетних надходжень, і, як наслідок процвітання тіньової економіки. Для остаточного викорінення бартеру пропонується використовувати в розрахунках вексель — просту форму кредитних грошей для оплати товарів та послуг, надання позик, гарантій міжбанківських кредитів. Але розрахунки векселями також потрібно вдосконалити. Аналіз сучасних наукових і практичних досліджень у сфері вексельного обігу свідчить про відсутність єдиних загальноовизначених методичних підходів щодо вартісного оцінювання вексельних зобов'язань. Проте значне поширення векселів в українській господарській практиці потребує, зокрема, й розробки такої методики їх оцінки, яка має враховувати унікальні властивості вексельних зобов'язань та особливості сучасної української економіки [1, с. 68].

Отже, грошові розрахунки є необхідним елементом розширеного відтворення, кінцевою ланкою у процесі реалізації суспільного продукту. Таким чином, запорукою стабільного розвитку економіки України є вдосконалення грошових розрахунків суб'єктів господарювання та підвищення рівня платіжної дисципліни.

Примітки:

1. Долінський Л. Б., Галкін А. І. Оцінка вартості векселів із урахуванням ризику неплатежу//Фінанси України — 2009. — № 6. — С.68-76.
2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник. — 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 460 с.
3. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. — 3-є вид., доп. і перероб. — К.: ЦУЛ, 2002. — 460 с.
4. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: МАУП, 2004. — 328 с.

Natalya Zhurbitska

Ivan Franko Lviv National University

DIRECTIONS OF PERFECTION OF MONEY CALCULATIONS OF ENTERPRISES IN MARKET CONDITIONS

Implementation of most economic operations on enterprises is related to the calculations of monies. Calculations of monies are the system of relations of monies of linked with payment of commodities, services and fulfilling other financial-credits commitments of enterprises, organizations, population. They are divided into spot and cashless cashs. Advantage gets the use of non-cash settlements, because a considerable economy is achieved on the charges of appeal.

Ірина Жуrowsька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОФШОРНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Посилення глобалізації них процесів, міжнародної податкової конкуренції та конкуренції всередині країни змушують підприємства зважати на свої витрати. В таких умовах посилюється роль офшорних фінансових центрів (ОФЦ) у глобальній фінансовій системі. Офшорна фінансова діяльність являє собою надання фінансових послуг банками або іншими фінансовими установами нерезидентам. Ці послуги включають в себе різноманітні операції з боргового фінансування, залучення депозитів, довірчого управління коштами клієнтів тощо.

Кілька десятиліть тому, до того як телекомунікаційна революція значно спростила переміщення грошей у всьому світі, компанії використовували ОФЦ, в першу чергу тому, що останні мали менш обтяжливі фінансові правила.

Люксембург як фінансовий центр був заснований чотири десятиліття тому частково як наслідок своїх менш обтяжливих правил кредитування, ніж ті, що були встановлені в європейських країнах, наприклад, Німеччині. Люксембурзьке відділення німецького банку могло видати вдвічі більше позик, ніж материнський банк при однаковому розмірі статутного капіталу. Скандинавські банки з'явилися у Люксембурзі тому, що там вони могли працювати з іноземною валютою, що в країнах їхнього походження тоді було заборонено [1].

Регулювання ринків і надалі справляє значний вплив. У Європі багато країн, як-от Німеччина, Франція та Італія лише нещодавно дозволили існування оншорних хедж-фондів. Саме ця особливість дозволила офшорним хедж-фондам достатньо розвинутися і стати популярними.

На сьогодні головна привабливість ОФЦ для компаній полягає у можливості сплачувати менші податки. Багато компаній використали правило «напівпереселення», фізично залишаючи офіси в країнах походження з одночасним відкриттям офшорних рахунків для своїх фінансових операцій. Нижче подаємо короткий огляд мінімізації податкових платежів.

Зазвичай компанії вибирають поміж двох видів систем оподаткування. Перша – оподаткування прибутків компаній та фізичних осіб, незалежно від того, де ці прибутки були зароблені. Такий метод використовується в США, Великобританії, Японії та багатьох інших країнах. Щоб уникнути подвійного оподаткування, компанія отримує податковий кредит на різницю між сумою, яку б компанія заплатила, якби прибутки були зароблені в країні походження, та сумою, заплаченою іноземній державі.

Другий, легший метод, який ще називають «територіальним» або «пільговим», оподатковує лише прибутки, отримані в країні походження компанії. Ця система використовується більшістю країн ОЕСР, в тому числі Францією, Канадою і Швейцарією. Наприклад, Франція оподатковуватиме енергетичну компанію «Тотал» на суму прибутків, які остання заробила лише у Франції, і не враховуватиме прибутки з Венесуели чи Казахстану.

Існує ще три способи використання компаніями ОФЦ для уникнення оподаткування, незалежно від того, де перебувають головні офіси компаній та яким податковим режимом вони підлягають.

Перший спосіб – фізичне перенесення бізнесу – наприклад, виробничого заводу, в офшорну країну та отримання якомога більше прибутку.

Другий спосіб – створення компанії в «податковій гавані» і використання її сприятливої мережі податкових договорів. Так, більшість прямих іноземних інвестицій в Індію за останнє десятиліття надійшло із близького до неї Маврикію, уряд якого уклав з урядом Індії угоду про уникнення подвійного оподаткування.

Третій спосіб – перенесення прибутків з високо податкових до низько податкових юрисдикцій, що досягається або перенесенням фінансового ризику компанії (та її потенційних прибутків) в ОФЦ, або використанням неоднозначних трактувань законодавства, що визначає порядок поділу прибутків транснаціональних корпорацій серед країн, в яких вони ведуть діяльність.

Прикладом схеми перенесення ризиків може бути компанія, створена у Люксембурзі, метою якої є фінансування досліджень та винайдення кращих властивостей медикаментів для компанії з Німеччини. Такий маневр є вигідним в обох випадках. Якщо медикамент виявиться успішним відкриттям, прибутки будуть спрямовані у Люксембург і підлягатимуть оподаткуванню за нижчими ставками. Якщо ж медикаменти виявляться не такими успішними, як очікувалося, компанія утримається від тих високих податків, які могли бути накладені на дослідження у Німеччині [2].

ОФЦ часто розглядаються як фінансові «паразити», які існують тому, що відволікають податкові та інші платежі з «реальної» економіки, пропонуючи «податкові гавані» для злочинців і відмивання грошей. Дійсно, такі явища існують – але варто зазначити, що вони також відбуваються і в оншорній економіці [2].

Збитки від офшорів оцінюються в 1,7 – 11,5 трлн доларів [4]. Як підраховували експерти британської організації Oxfam, фізичні і юридичні особи з країн, що розвиваються, тримають на офшорних рахунках 6,2 трлн доларів, причому щороку ця

сума поповнюється на 200-300 млрд доларів. В результаті державна казна цих країн недоотримує 124 млрд доларів у вигляді неспланих податків. Фінансова криза стала основною причиною наполегливої боротьби з «податковими гаванями». Боротьбу очолили США, Великобританія, Німеччина та Франція під егідою ОЕСР [5].

Бізнес-спільнота наполягає на тому, що у надзвичайно конкурентній економіці, в якій національні податкові режими можуть значно відрізнитись один від одного, мінімізація податкових платежів є конкурентною перевагою, а ОФЦ служать вигідним для цього інструментом. ОФЦ, в свою чергу, наполягають, що вони є спеціалізованими фінансовими центрами і можуть запропонувати бізнесу набагато більше, ніж просто низькі податкові ставки.

Головним аргументом проти ОФЦ є те, що дозволяючи компаніям та заможним громадянам уникати оподаткування, вони, в свою чергу, забирають доходи «реальних» країн, тим самим зменшуючи їхню здатність надавати громадські послуги та змушуючи їх оподатковувати менш мобільні фактори, як-от працю, нерухомість та споживання.

Критики також наголошують на тому, що ОФЦ не в достатній мірі здійснюють нагляд за діяльністю компаній, що дає можливість злочинцям існувати у глобальній фінансовій системі та робить можливими сумнівні операції, що можуть спричинити великі фінансові кризи. Можемо впевнено сказати, що навіть кілька десятиліть тому регулювання в багатьох офшорних юрисдикціях потребувало ще багато доопрацювань і давало можливість злочинним грошам уникнути вилучення з ринку. Сьогодні ж, на думку експертів, регулювання офшорів є таким же точним, як і оншорне, а іноді й кращим.

З іншої сторони, знаходиться також і багато прихильників існування ОФЦ. Їхні аргументи можна поділити на 2 групи. Перші – представництва компаній в «податкових гаванях» можуть створювати цінність для оншорних юрисдикцій, надаючи важливі операційні ресурси компаніям для здійснення ними діяльності поза межами офшорів. Другі – більш поширені – допомагаючи транснаціональним корпораціям зменшувати ефективні ставки оподаткування (навіть якщо це здійснюється простим переміщенням прибутків), ОФЦ можуть забезпечити високу податковим країнам більшу привабливість для іноземних інвесторів[3].

Таким чином, особливості функціонування даних режимів оподаткування відкривають можливості для «податкових гаваней» бути доповнювачами оншорним юрисдикціям, а не їх заміниками, а співпраця між ними збільшує загальну економічну активність у світі. Коли мова йтиме про більші суми та більші операції, виграватимуть обидві сторони: і «податкові гавані», і оншорні юрисдикції. Саме ці причини і можуть бути поясненням тому, чому уряди офшорів у всьому світі так мало борються з використанням «податкових гаваней», незважаючи на всі негативні наслідки їх функціонування. Існують як негативні, так і безумовно позитивні наслідки існування офшорних центрів; завданням оншорних є залишатися «чутливими» до потреб та можливостей громадян, які сплачують податки в державну казну, і завдяки цій мобільності та гнучкості здобувати переваги над ОФЦ.

Примітки:

1. Moving pieces // The Economist. – 22.02.2007
2. Places in the sun // The Economist. – 22.02.2007
3. Unintended consequences // The Economist. – 22.02.2007
4. Снежко Е. Контроль и учет / Е. Снежко // Инвестгазета. – 04.10.2009. - №39.
5. Снежко Е. Охота на ведам / Е. Снежко // Инвестгазета. – 12.04.2009. - №14.

Iryna Zhurovska

Ivan Franko National University of Lviv

OFFSHORE FINANCIAL CENTERS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

The article highlights the pre-conditions of such a strong positions and development of offshore financial centers. The author aims to solve the dilemma what could be the benefits for onshore jurisdictions from the cooperation with the offshore ones.

Тетяна Загородня, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Ринок банківських послуг – одна з найважливіших і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Банки є носіями важливої економічної і фінансової інформації. Тому сьогодні зростає інтерес до аспектів діяльності банківських установ і методів управління ними. Соціально-економічні перетворення, що відбулися в Україні, зумовили необхідність реформування вітчизняної банківської системи, здатної змінити її на більш гнучку і відкриту систему, яка вчасно й адекватно б реагувала на ті події, що відбуваються у суспільстві. Як показали кризи в середині і наприкінці 90-х років, характерні для етапу становлення банківської системи в Україні, багато які середні і великі банки орієнтуються у своїй діяльності на миттєві вигоди, замість того, щоб віддати перевагу довгостроковому розвитку. Особливе значення з точки зору забезпечення високих фінансових результатів і стійкої конкурентної позиції має ефективна маркетингова діяльність банківських установ, наукова обґрунтованість якої є однією з основних передумов їх успішної діяльності.

Проблеми маркетингу, в тому числі банківського, у ринкових умовах розглядаються на теоретичному і методичному рівні такими вітчизняними і зарубіжними вченими, як Г. Багієв, С. Діхтль, С. Жуков, М. Кизим, Г. Коробова, В. Коршунов, Ф. Котлер, О. Лаврушин, В. Романов, І. Спіцин, Я. Спіцин, К. Тагірбеков, Е. Уткін, В. Хруцький та ін. У роботах цих авторів аналізуються загальні принципи, методи та прийоми маркетингу послуг, що застосовуються в ринкових умовах господарювання, принципи узгодження маркетингу з банківською діяльністю. Однак низка завдань методичного забезпечення маркетингу банківських послуг в умовах конкурентного середовища розроблена недостатньо, вимагає уточнення та розвитку в сучасних умовах господарювання. До таких питань, зокрема, відносяться: відокремлення основних понять в теорії банківських послуг, таких, наприклад, як "банківська послуга", "банківський продукт", "банківська операція"; визначення конкурентноспроможної маркетингової стратегії; недостатньо розглянуті такі аспекти, як розробка системи планування маркетингу з урахуванням прогнозу потенційної ємності ринку банківських послуг, розробка комплексу маркетингу по просуванню новітніх банківських послуг на ринок, визначення ефективних маркетингових заходів в залежності від стадії їх життєвого циклу та деякі інші.

Зміст діяльності банків з переходом до ринкової економіки змінюється. Це вимагає розширення асортименту банківських послуг та підвищення якості банківського обслуговування. Критичний аналіз сучасної вітчизняної та зарубіжної економічної літератури дозволив виділити найважливіші поняття "банківська послуга", "банківська операція",

"банківський продукт" з точки зору застосування принципів банківського маркетингу, зокрема орієнтованості діяльності банку на задоволення потреб клієнтів. Науковці розглядають дані поняття так [1, с. 25]:

- банківська послуга - це результат комплексної діяльності банку (технологічної, інтелектуальної, фінансової та ін.), який являє собою економічні блага для задоволення певних потреб людини при проведенні банківських операцій. Специфіка банківської послуги полягає в тому, що потреба конкретного клієнта є первинною, а надання послуги може виконуватися без участі клієнта за допомогою певних банківських технологій з дотриманням стандартів у межах існуючого законодавства;

- банківська операція – комплекс узгоджених за цілями, місом та часом дій банку, що спрямований на вирішення поставленої задачі з обслуговування клієнта;

- банківський продукт – це спосіб надання послуг клієнтам банку, тобто система взаємозв'язаних заходів банку (організаційних, інформаційних, фінансових та юридичних), що об'єднані єдиною технологією обслуговування клієнта і спрямовані на задоволення потреб клієнтів в окремих видах банківської діяльності.

Актуальність цього підходу визначається підвищенням конкурентоспроможності банківських послуг, першорядністю асортименту послуг для задоволення потреб клієнтів та якістю банківського обслуговування.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду вирішення проблем маркетингу банківських послуг, пов'язаних зі змінами зовнішнього і внутрішнього середовища, свідчить, що головними особливостями розвитку маркетингу банківських послуг у розвинутих країнах є [2, с. 55]:

- забезпечення якості банківських послуг за рахунок розвитку телекомунікаційного обслуговування клієнтів;
- спеціалізація ринку банківських послуг країн ЄС на транснаціональному, національному і внутрікраїновому рівнях;
- універсализація та глобалізація діяльності найбільших транснаціональних банків, що ґрунтується на єдиних стандартах якості та портфелі послуг, які надаються їх філіями та відділеннями, а також створення фінансових супермаркетів для розширення асортименту послуг;

- зростання обсягу послуг, які надаються в галузі фінансового консультування, щодо процесів злиття та поглинання;
- збільшення обсягу електронних банківських послуг завдяки впровадженню новітніх інформаційних систем, удосконаленню сіткових комп'ютерних технологій, розвитку інтелектуального програмного забезпечення, впровадженню електронних грошей.

Успішність аналізу та оптимізації маркетингової діяльності банку значною мірою обумовлюється врахуванням специфіки банківської послуги та етапу її життєвого циклу.

В зв'язку з цим науковці виділяють в структурі життєвого циклу банківської послуги етапу "зародження ідеї про нову банківську послугу", визначені джерела ідей та оцінні показники нової банківської послуги.

Найголовнішою ознакою високої конкурентоспроможності банку є його вміння випереджати суперників у виході на ринок з новою банківською послугою. Це обумовлено швидкими змінами соціальних потреб клієнтів в короткі строки, з метою адаптації до яких банку необхідно володіти інноваційною мобільністю, збільшуючи кількість нових послуг [1, с. 28].

Для досягнення такої переваги в часі банківські установи повинні прогнозувати й активно формувати нові потреби, а також скорочувати термін між висуванням ідеї і впровадженням нової банківської послуги на ринок. Найвідповідальнішим моментом управління оновленням асортименту банківських послуг є прогнозування попиту на них, реальної і потенційної ринкової можливості нової банківської послуги, визначення необхідних витрат на її реалізацію і маркетинг, а також очікуваних прибутків.

Джерелами ідей нових банківських послуг можуть бути: бесіди з компетентними співробітниками та клієнтами банку; вивчення спеціальної літератури, реклами банків-конкурентів, преси, інших матеріалів; удосконалення ініціатив персоналу; участь в ділових семінарах, конгресах, дискусіях та ін.

Успіх створення та ринкової реалізації банківських послуг (особливо принципово нових) залежить від прагнення керівництва банку до інновацій, від ступеня підтримки ним нових ідей, сприяння їх систематичному використанню, перетворенню їх в складову частину оперативної роботи.

Впровадження в практику банківської діяльності нових послуг відкриває можливість проникнення на нові ринки, їх освоєння, задоволення нових клієнтських побажань, що знову з'явилися, та отримання на цій підставі нових прибутків і розширення бази клієнтів.

На наш погляд, для розробки конкурентної стратегії важне значення має концепція життєвого циклу банківської послуги, для того, щоб відповідним чином оптимізувати асортимент послуг, які надаються банком, збалансувати його за розмірами отримуваного прибутку та видами послуг.

Примітки:

1. Иванов Ю.Б., Перепечай Н.М. Использование концепции жизненного цикла банковской услуги в маркетинге банковских услуг // Экономика развития. ХДЕУ. – 2003 – № 3 (27). – С. 24 – 29.
2. Перепечай Н.М. Маркетинговое исследование банковских продуктов // "Економика: проблеми теорії та практики": 36. наук. пр. Вип. 40. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – С. 54 – 58.

Tetyana Zagorodnya, Alla Pikhur

Khmel'niitskiy institute of MAUP

NECESSITY OF MARKETING OF BANK SERVICES

Essence of concepts is exposed "bank favour", "bank transaction", "bank product". The main features of development of marketing of bank services are selected in the developed countries.

Ігор Загrevський, Сергій Пономарьов

Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ОРГАНУ ВІЙСЬКОВОЇ ЧАСТИНИ

На нинішньому етапі розвитку економічної науки вагоме значення має вдосконалення методів та механізмів управління господарством в умовах застосування комп'ютерної техніки та нових програмних продуктів. У вирішенні цих завдань важливу роль відіграє облік та контроль як частина загальної системи управління.

За умови застосування автоматизованої системи обліку та контролю керівництво фінансових органів установ (в нашому випадку військових частин) матиме можливість отримувати інформацію про фінансово-господарську діяльність у різних зрізах, і на її підставі швидко реагувати на економічні процеси — виконувати управлінську функцію.

А враховуючи те, що установа (військова частина) може одночасно фінансуватись за декількома програмами, а також здійснювати господарську діяльність, буде значний обсяг облікової інформації.

Усе вищенаведене зумовлює необхідність створення в установах (військових частинах) автоматизованої системи обліку та контролю фінансово-господарської діяльності, урахування специфіки її виконання, об'єкти обліку, технічне оснащення, підпорядкованість тощо.

Автоматизація забезпечує отримання більш розширеної аналітично-управлінської інформації щодо всіх видів процесів та етапів фінансово-господарської діяльності.

Проаналізувавши стан автоматизації робочих місць у фінансових органах Збройних Сил України, наявність та забезпечення функціонування засобів автоматизації та їх подальший розвиток можна виділити наступні моменти:

- Автоматизація робочих місць у фінансових органах знаходиться на стадії розвитку;
- Необхідна підготовка спеціалістів до роботи з комплексами автоматизованого ведення бухгалтерського обліку;
- Не всі фінансові органи на достатньому рівні забезпечені комп'ютерною технікою;
- Недостатній обсяг асигнувань для потреб автоматизації;
- Розвиток новітніх автоматизованих систем повинен характеризуватись створенням інтегрованих систем. Це багаторівневі ієрархічні автоматизовані системи управління, які забезпечують комплексну автоматизацію останнього на усіх рівнях.

Ihor Zagrevskiy, Serhiy Ponomaryov

Taras Shevchenko National University of Kyiv Military Institute

FEATURES OF AUTOMATION PROCESS IN MILITARY UNIT

Automation process is very important in military unit. Lack of money is the main reason that disturbs automation process in military unit.

Іщенко Я.П., Закусило Ю.П.

Вінницький національний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНОЇ І ОБОРОТНОЇ ЧАСТИНИ МАЛОЦІННИХ ПРЕДМЕТІВ

На кожному підприємстві є значна кількість малоцінних засобів праці, які відносяться до швидкозношуваних предметів. За економічним призначенням вони аналогічні до основних засобів праці, але обліковуються окремо. Це зроблено з метою спрощення планування та обліку, а також вирішення ряду фінансових питань.

Як засоби праці у процесі використання ці предмети теж поступово передають свою вартість заново виробленим продуктам, але в межах операційного періоду, у зв'язку з чим до них застосовують специфічні методи обліку.

До цих і швидкозношуваних предметів відносять предмети, що служать менш як один рік (незалежно від їх вартості) або мають вартість, яка менша від встановленої норми за одиницю (незалежно від строку служби). Водночас є й інші ознаки (спеодяг, спецобладнання тощо), за якими матеріальні цінності відносять до групи оборотних.

Основною обліковою одиницею МШП є кожний предмет (найменування інвентарного об'єкта). Він може визначатися паспортом, прейскурантом, технічними умовами та іншими ознаками. Синтетичні облікові одиниці — це групи, підгрупи та інші класифікаційні ознаки.

Поточний облік швидкозношуваних предметів має відбуватися за цінами придбання (можливе також виділення транспортно-заготівельних затрат).

У цьому разі транспортно-заготівельні затрати обліковуються в межах кожної класифікаційної групи. В окремих випадках підприємства обліковують транспортно-заготівельні затрати в цілому за рахунком.

Для бухгалтерського обліку наявності, руху і використання оборотних засобів праці відповідним планом передбачено рахунок «Малоцінні і швидкозношувані предмети». Рахунок малоцінних і швидкозношуваних предметів має забезпечувати формування зведених показників їх наявності, зносу, руху і залишків.

Від моменту надходження до вибуття всі малоцінні швидкозношувані предмети мають бути закріплені за матеріально відповідальними особами.

Відповідно до Інструкції № 291 до МШП відносяться предмети, що використовуються протягом не більш одного року чи нормального операційного циклу, зокрема, інструменти, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спеціальний одяг і т.п. Інструкція № 291 не містить вичерпного переліку предметів, що відносяться до МШП [3].

При визначенні складу предметів, облік яких ведеться на рахунку 22, можна керуватися визначеннями, наведеними в Положенні по бухгалтерському обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів, затверджене листом Міністерства фінансів СРСР від 18.10.79 р. № 166 (далі - Положення № 166).

При цьому, відповідно до постанови Верховної Ради України "Про порядок тимчасової дії на території України окремих актів законодавства СРСР" від 12.09.91р. № 1545-ХН, Положення № 166 діє в частині, що не суперечить вимогам чинного законодавства України[4].

Відповідно до Положення № 166 бухгалтерський облік МШП ведеться по місцях збереження і перебування, а також по особах, відповідальних за їхню схоронність, у розрізі наступних груп:

1. інструменти і пристосування загального користування;
2. спеціальні інструменти і спеціальні пристосування;
3. змінне устаткування;
4. технологічна тара;
5. виробничий інвентар;
6. господарський інвентар;
7. спеціальний одяг, спеціальне взуття і запобіжні пристосування;
8. постільні принадлежності;
9. інші малоцінні та швидкозношувані предмети.

При віднесенні предметів до складу МШП, наведених у Положенні № 166, варто дотримуватись основного критерію — термін корисного використання (експлуатації) цих предметів на підприємстві не повинний перевищувати один рік. Для організації обліку МШП рекомендується застосовувати типові форми первинних документів, затверджені наказом Міністерства статистики України від 22.05.96р. № 145, а саме:

- форма № МШ-1 "Відомість на поповнення (вилучення) постійного запасу інструментів (пристосувань)";
- форма № МШ-2 "Картка обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів";
- форма № МШ-3 "Замовлення на ремонт чи заточення інструментів (пристосувань)";
- форма № МШ-4 "Акт вибуття малоцінних та швидкозношуваних предметів";
- форма № МШ-5 "Акт на списання інструментів і обмін їх на придатні";
- форма № МШ-6 "Особиста картка обліку спецодягу, спец. взуття і запобіжних пристосувань";
- форма № МШ-7 "Відомість обліку видачі (повернення) спецодягу, спец. взуття і запобіжних пристосувань"(дод.1);
- форма № МШ-8 "Акт на списання малоцінних та швидкозношуваних предметів".

Оскільки організація обліку МШП в експлуатації має визначені особливості в залежності від видів предметів, розглянемо специфіку обліку найбільш розповсюджених з них.

Для відображення таких активів Планом рахунків №114 передбачено субрахунок 113 "Малоцінні необоротні матеріальні активи". У п. 23 Інструкції №64 наведено розширений перелік МНМА, що обліковуються на субрахунку 112:

- 1) знаряддя лову (трали, неводи, сіті та ін.);
- 2) бензомоторні пили, сучкорізи, троси для сплаву;
- 3) спеціальні інструменти та спеціальні пристосування (для серійного і масового виробництва певних виробів або для

виготовлення індивідуальних замовлень);

- 4) предмети виробничого значення вартістю до 500 гривень за одиницю (комплект);

- 5) предмети, призначені для видачі напрокат;

- 6) господарський інвентар вартістю до 500 гривень за одиницю (комплект);

- 7) інші малоцінні необоротні предмети, термін експлуатації яких більше одного року, а вартість за одиницю не перевищує 500 гривень, - телефони, обчислювальна техніка, пральні та швейні машини, холодильники та ін.

Для аналітичного обліку відображення, надходження, вибуття, ліквідації та руху СТОВ «Воля В» веде такі типові форми первинних документів, затверджені Інструкцією №125/70[1].

Акт прийняття-передачі основних засобів ОЗ-1 (бюджет) складається на кожен окремий інвентарний об'єкт необоротних активів, що надходить установи. Підставою для складання є первинні документи (накладні, рахунки-фактури тощо). Якщо приймається кілька однотипних об'єктів, які мають однакову вартість (господарський інвентар, інструменти, обладнання, білизна, постільні речі тощо), дозволяється складання загального акта(дод.2).

Акт про списання основних засобів ОЗ-3 (бюджет) застосовується для оформлення вибуття окремих інвентарних об'єктів, предметів основних засобів у разі повної або часткової їх ліквідації. Основні засоби списуються відповідно до порядку, встановленого Інструкцією №142/181

Інвентарна картка обліку основних засобів у бюджетних установах ОЗ-6 (бюджет) застосовується для обліку виробничого і господарського інвентарю та інших об'єктів основних засобів. Інвентарна картка відкривається в бухгалтерії на кожний об'єкт, заповнюється на підставі акта прийняття-передачі основних засобів №ОЗ-1 (бюджет), накладних, технічної та іншої супровідної його документації. У картці подається коротка індивідуальна характеристика об'єкта(дод.3).

Інвентарна картка групового обліку основних засобів у бюджетних установах ОЗ-9 (бюджет). В інвентарних картках групового обліку необоротних активів ведеться облік за матеріально відповідальними особами за предметами одного найменування, якості матеріалу та ціни, із зазначенням номенклатурного номера.

Опис інвентарних карток з обліку основних засобів ОЗ-10 (бюджет). Відкривається для реєстрації відкритих інвентарних карток обліку необоротних активів. Опис складається в бухгалтерії з метою контролю за зберіганням інвентарних карток.

Інвентарний список основних засобів ОЗ-11 (бюджет) Ведуть для здійснення пооб'єктного обліку необоротних активів за місцезнаходженням (місцем експлуатації) об'єктів необоротних активів.

Накладна (вимога) ф. №434. Застосовується для видачі МНМА, які підписуються керівником установи. При цьому накладна виписується в одному примірнику, якщо інший порядок не встановлено відповідними міністерствами чи відомствами України за погодженням з МФУ.

Для МНМА встановлюються номенклатурні номери, які мають сім знаків. Перші три знаки означають субрахунок, четвертий - підгрупу і три останні знаки - порядковий номер предмета у підгрупі. При цьому предметам одного найменування, якості матеріалу та ціни встановлюється один номенклатурний номер[17;5].

Примітки:

- 1.Інструкція №125/70 - Інструкція зі складання типових форм з обліку та списання основних засобів, що належать установам і організаціям, які утримуються за рахунок державного або місцевих бюджетів, затверджена наказом ГУДКУ та Держкомстату України від 02.12.97 р. №125/70.
- 2.Інструкція №142/181 - Типова інструкція про порядок списання матеріальних цінностей з балансу бюджетних установ, затверджена наказом ДКУ, Мінекономіки від 10.08.2001 р. №142/181.
- 3.Інструкція № 291 – “Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу , зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій ” затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291.
- 4.Положення по бухгалтерському обліку малоцінних та швидкозношених предметів, затверджене листом Міністерства фінансів СРСР від 18.10.79р. №166.

Ichenko Y.P.,Zakusylo Y.P.

Vinnitsya national agrarian university

ECONOMIC MAINTENANCE AND DOCUMENTARY REGISTRATION OF ACCOUNT OF INCONVERTIBLE AND CIRCULATING PART OF LITTLE VALUABLE OBJECTS

The basic aspects of account of inconvertible and circulating part of little valuable objects are examined in this article

Глазко Н.Д., Закусило Ю.П.

Вінницький національний аграрний університет

ФОНД СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ: ПРАКТИКА, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Головною метою реформування системи соціального забезпечення населення є розширення соціальної бази ринкових перетворень на основі стабілізації життєвого рівня населення, зменшення тягаря наслідків реформ для найвразливіших верств населення, вжиття заходів щодо соціальної адаптації населення до цих перетворень.

Складна ситуація в соціальній сфері не дозволяє бездіяльності в соціальній сфері. В зв'язку з цим необхідно переосмислення орієнтирів у формуванні соціально-економічної політики. Вона має орієнтуватись на органічне поєднання політики фінансової стабілізації та економічного зростання з активною соціальною політикою, спрямованою на досягнення відчутного покращення матеріального добробуту та умов життя населення України. Внаслідок складності та заплутаності зв'язків систем соціальних служб, через велику розмаїтість громадських і приватних складових та зрослі технологічні труднощі при їх наданні, соціальне забезпечення вимагає підвищеної уваги.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, передбачає матеріальне забезпечення громадян у зв'язку з втратою заробітної плати (доходу) внаслідок тимчасової втрати працездатності (включаючи догляд за хворою дитиною, дитиною-інвалідом, хворим членом сім'ї), вагітності та пологів, догляду за малолітньою дитиною, часткову компенсацію витрат, пов'язаних із народженням дитини, смертю застрахованої особи або членів її сім'ї, а також надання соціальних послуг за рахунок бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, що формується шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також за рахунок інших джерел, передбачених цим Законом. Предметом державного соціального фонду є його організаційно-контрольна діяльність.

Розробка і проведення активної соціальної політики залишається одним із найскладніших завдань України. Однорічне реформування економіки при забезпеченні основ старої системи соціально заохисту призвело до надмірного навантаження на державний бюджет, високого ступеня оподаткування підприємств, глибоких деформацій у соціальній політиці.

Джерелами формування коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, є:

- 1) страхові внески страхувальників-роботодавців;
- 2) суми не прийнятих до зарахування витрат страхувальника за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами;
- 3) благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб;
- 4) асигнування із Державного бюджету України;
- 5) прибуток, одержаний від тимчасово вільних коштів Фонду, в тому числі резерву страхових коштів Фонду, на депозитному рахунку
- 6) інші надходження відповідно до законодавства.

Згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких Законів України з питань загальнообов'язкового державного соціального страхування» № 1678-IV від 09.04.2004р. для найманих працівників – від суми оплати праці, яка підлягає обкладанню податком з доходів фізичних осіб:

- 0,25% - для найманих працівників-інвалідів, які працюють на підприємствах і в організаціях УТОГ і УТОС;
- 0,5% - для найманих працівників, які мають заробітну плату до 884 гривень на місяць включно;
- 1% - для найманих працівників, які мають заробітну плату більше 884 гривень на місяць.

Існують певні проблеми в управлінні державним соціальним страхуванням. Недосконалим залишається механізм реєстрації платників страхових внесків до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Не всі приватні підприємства та підприємці – фізичні особи реєструються у виконавчих дирекціях відділень за місцем державної реєстрації чи проживання, тим самим уникаючи сплати обов'язкових внесків та ігноруючи відшкодування соціальних виплат. Вирішення цього питання полягає у прискоренні впровадження типо-вої автоматизації інформаційної системи для реєстраторів первинного рівня.

Поки що досить незначна питома вага внесків працівників у доходах бюджету ФСС ТВІП. Підвищення їх частки повинно стимулювати зацікавленість у зниженні страхових ризиків, турботі про своє здоров'я, що дозволить підвищити рівень матеріального забезпечення та охопити соціальними послугами членів сімей застрахованих осіб. Зростання обсягу надходжень страхових внесків фізичних осіб можливе через збільшення розміру їх заробітної плати та легалізацію тіньових доходів. Дослідження видаткової частини бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності показали, що біля 50% коштів направляється на покриття витрат у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, а 30% - оздоровлення.

В процесі реформування державного соціального страхування буде запроваджене медичне страхування, а це дозволить об'єднати надання соціальних послуг зі санаторно-курортного лікування та оздоровлення з даним видом страхування.

Незначні обсяги коштів направляються на виплату допомоги при народженні дитини та на поховання. Окремі економісти пропонують передати ці виплати до компетенції управлінь соціального захисту населення.

Аналіз фінансового стану Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності свідчить, що на розмір бюджету впливають такі негативні чинники, як: зменшення абсолютної чисельності зайнятого населення в економіці, збільшення кількості робочої сили, яка перейшла з державного сектору в приватний де права на соціальний захист працюючих за наймом осіб часто не забезпечуються, неповна зайнятість, затримка заробітної плати та її низкий рівень для багатьох категорій працівників.

Окремі економісти пропонують законодавчо встановити єдиний тариф (4,5% нарахувань на фонд оплати праці) внесків для підприємств установ, організацій та інших суб'єктів господарювання і скасувати утримання обов'язкових внесків з працівників.

Останні організаційні заходи Фонду соціального страхування України покликані зміцнювати діючу систему соціального страхування як важливий фактор соціального захисту людей і виробити єдині підходи до ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності органів Фонду. У підвищенні цієї роботи неабияку роль відіграють знання механізму соціального страхування, його законодавчої та нормативної бази.

Важливість державного цільового фонду полягає в тому, що він може виступати інвестором та учасником фінансового ринку. Фонд містить резерви, а тому вільні кошти може вкладати в цінні папери. Доходи від інвестицій є додатковим джерелом надходжень до фонду. Органи управління фондом обмежують вкладення коштів тільки у певні види цінних паперів, які мають державні гарантії.

Примітки:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996р.// Голос України. – 1996 – 13 липня.
2. Закон України «Про погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами і державними цільовими фондами зі змінами та доповненнями», №2181-III від 21.12.2000р.// Все про бухгалтерський облік. - 2001. - №16.
3. Закон України «Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування зі змінами та доповненнями», №2213-III від 11.01.2001р.//Все про бухгалтерський облік. – 2001. - №21.
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами зумовленими народженням та похованням зі змінами та доповненнями», №2240-III від 18.01.2001р.// Все про бухгалтерський облік. – 2001. - №21.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з питань загальнообов'язкового державного соціального страхування», №2980-III від 17.01.2002р. // Все про бухгалтерський облік. – 2002. - №14.
6. Петренко І. Деякі аспекти допомоги та соціальних допомог застрахованим особам Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності// Вфсник податкової служби України.-2009.-№39(563).-С.26-28.

Glazko N.D., Zakusylo Y.P.

Vinnitsya national agrarian university

FUND OF SOCIAL SECURITY FROM THE TEMPORAL LOSS OF CAPACITY : PRACTICE, PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT

In this article a difficult situation is examined in a social sphere that is represented on a background obligatory state social security in connection with the temporal loss of capacity and charges, predefined by birth and burial place and others like that.

Потапова Н.А., Закусило Ю.П.

Вінницький національний аграрний університет

МУЛЬТИКОЛІНЕАРНІСТЬ ТА АЛГОРИТМ ФЕРРАРА—ГЛОБЕРА

На практиці при кількісній оцінці параметрів економетричної моделі досить часто зустрічаються з проблемою взаємозв'язку між предетермінованими (пояснюючими змінними). Якщо взаємозв'язок досить тісний, то оцінка параметрів моделі може мати велику похибку. Такий взаємозв'язок між пояснюючими змінними називається мультиколінеарністю. Мультиколінеарність незалежних змінних приводить до зміщення оцінок параметрів моделі, які розраховуються за методом ІМНК. На основі цих оцінок неможливо зробити конкретні висновки про результати взаємозв'язку між пояснюваною і пояснюючими змінними. **Ознаки мультиколінеарності:**

1. Якщо серед парних коефіцієнтів кореляції незалежних змінних є такі, рівень яких наближається або дорівнює множинному коефіцієнту кореляції, то це свідчить про можливість існування мультиколінеарності. Інформацію про парну залежність може дати симетрична матриця коефіцієнтів парної кореляції, або кореляції нульового порядку:

$$r = \begin{pmatrix} r_{X_1X_1} & r_{X_1X_2} & r_{X_1X_3} & \dots & r_{X_1X_k} \\ r_{X_2X_1} & r_{X_2X_2} & r_{X_2X_3} & \dots & r_{X_2X_k} \\ r_{X_3X_1} & r_{X_3X_2} & r_{X_3X_3} & \dots & r_{X_3X_k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{X_kX_1} & r_{X_kX_2} & r_{X_kX_3} & \dots & r_{X_kX_k} \end{pmatrix}.$$

Але якщо в моделі фігурує більше двох незалежних змінних, вивчення питання про мультиколінеарність не може обмежуватись інформацією, що дає ця матриця. Явище мультиколінеарності ні в якому разі не зводиться тільки до існування парної кореляції між незалежними змінними.

Більш загальна перевірка передбачає визначення визначника (детермінанта) матриці r , який називається детермінантом кореляції і позначається $|r|$. Числові значення детермінанта кореляції знаходяться на множині: $|r| \in [0,1]$.

2. Якщо $|r| = 0$, то існує повна мультиколінеарність, якщо $|r| = 1$ — мультиколінеарність відсутня, чим ближче $|r|$ до нуля, тим певніше можна стверджувати, що між незалежними змінними існує мультиколінеарність. Незважаючи на те, що на числове значення $|r|$ впливає дисперсія незалежних змінних, цей показник можна вважати точковою мірою тісноти мультиколінеарності.

3. Якщо в економетричній моделі одержано мале значення параметра $\hat{a}_k$ при високому рівні коефіцієнта детермінації і при цьому F -критерій суттєво відрізняється від нуля, то це також свідчить про наявність мультиколінеарності.

4. Якщо коефіцієнт детермінації R^2 , що розрахований для регресійних залежностей між однією незалежною змінною та іншими, має значення, яке близьке до одиниці, то можна говорити про наявність мультиколінеарності.

5. Якщо при побудові економетричної моделі на основі покрокової регресії включення нової незалежної змінної суттєво змінює оцінку параметрів моделі при незначному підвищенні (або зниженні) коефіцієнтів кореляції чи детермінації, то ця змінна, очевидно, знаходиться в лінійній залежності від інших, які введені в модель раніше.

Всі ці методи виявлення мультиколінеарності мають один загальний недолік: жоден із них не проводить чіткої межі між тим, що треба вважати «суттєвою» мультиколінеарністю, яку треба враховувати, і тим, коли мультиколінеарністю можна знехтувати.

Найбільш повне дослідження мультиколінеарності можна здійснити на основі алгоритму Феррара—Глобера. Цей алгоритм включає три види статистичних критеріїв, на основі яких перевіряється мультиколінеарність всього масиву незалежних змінних (χ^2 , хі-квадрат); кожної незалежної змінної зі всіма незалежними змінними (F -критерій) і мультиколінеарність кожної пари незалежних змінних (t -критерій).

Всі ці критерії при порівнянні з їх критичними значеннями дають можливість зробити конкретні висновки відносно наявності чи відсутності мультиколінеарності незалежних змінних.

Опишемо алгоритм Феррара—Глобера.

Крок 1. Стандартизація (нормалізація) змінних.

Елементи стандартизованих векторів розраховуємо за формулою:

$$X_{ik}^* = \frac{X_{ik} - \bar{X}_k}{\sqrt{n\sigma_{X_k}^2}},$$

де n — число спостережень, ($i = \overline{1, n}$);

m — число незалежних змінних, ($k = \overline{1, m}$);

$\bar{X}_k$ — середня арифметична k — ї незалежної змінної;

$\sigma_{X_k}^2$ — дисперсія k — ї незалежної змінної.

Крок 2. Знаходження кореляційної матриці (матриці моментів стандартизованої системи нормальних рівнянь):

$$R = X^{*'} X^*,$$

де X^* — матриця стандартизованих незалежних змінних;

$X^{*'}$ — матриця, транспонована до матриці X^* .

Крок 3. Визначення критерію χ^2 (хі-квадрат):

$$\chi^2 = - \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2m + 5) \right] \ln |R|,$$

де $|R|$ — визначник кореляційної матриці R .

Крок 4. Визначення оберненої матриці C (див.п.3):

$$C = R^{-1} = (X^{*'} X^*)^{-1}.$$

Крок 5. Розрахунок F - критеріїв:

$$F_k = (c_{kk} - 1) \frac{n - m}{m - 1},$$

де c_{kk} — діагональні елементи матриці C . Фактичні значення критеріїв F_k порівнюються з табличними при $n - m$ і $m - 1$ ступенях свободи і рівні значущості α . Якщо $F_{k \text{ факт}} > F_{\text{табл}}$, відповідна k -та незалежна змінна мультиколінеарна з іншими.

Коефіцієнт детермінації для кожної змінної розраховується таким чином:

$$R_{X_k}^2 = 1 - \frac{1}{c_{kk}}.$$

Крок 6. Знаходження часткових коефіцієнтів кореляції:

$$r_{kj} = \frac{-c_{kj}}{\sqrt{c_{kk} * c_{jj}}},$$

де c_{kj} — елемент матриці C , що заходиться в k -му рядку і j -му стовпці, $k = \overline{1, m}$, $j = \overline{1, m}$, c_{kk} і c_{jj} — діагональні елементи матриці C .

Крок 7. Розрахунок t критеріїв:

$$t_{kj} = \frac{r_{kj} \sqrt{n - m}}{\sqrt{1 - r_{kj}^2}}.$$

Фактичні значення критеріїв t_{kj} порівнюються з табличними при $n - m$ ступенях свободи і рівні значущості α . Якщо $t_{kj \text{ факт}} > t_{\text{табл}}$, між незалежними змінними X_k і X_j існує мультиколінеарність.

Таким чином, метод Феррара-Глобера є одним із ефективних кількісних методів для усунення мультиколінеарності в багатофакторних економетричних моделях

Примітки:

1. Грін Вільям Г. Економетричний аналіз / Пер. з англ. А. Олійник, Р.Ткачук.; Наук. ред. пер. О. Комашко. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2005. – 1197 с.
2. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика – Начальный курс, - М.: Дело, 2000
3. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник /Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І., Іванов В.В., Дубровіна Н.А.,Ставицький А.В. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.

Potapova N.A., Zakusylo Y.P.

Vinnitsya national agrarian university

Multicollinearity and algorithm of Ferrara-Globera

In this article described multicollinearity and algorithm of Ferrara-Globera and their importance in modern society

Наталія Залізник
ЛНУ імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ПОВНИХ І ЗМІННИХ ВИТРАТ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Радикальні ринкові перетворення в економіці України вимагають змін в усіх сферах господарювання та функціях управління виробничими процесами. При подальшому формуванні ринкового середовища, планомірному курсі на удосконалення бухгалтерського обліку і його системи в цілому, головною умовою зростання виробничого та експортного потенціалу України є перехід до нової системи управління виробництвом, інтеграція методів управління в єдину систему управлінського обліку, основою якого є формування інформації про витрати підприємства і собівартість.

Теорія і практика вітчизняної системи калькулювання за умов ринкових відносин потребує вивчення організаційних систем управлінського обліку, що застосовується в країнах з ринковою економікою. Однією з таких систем є система калькулювання собівартості продукції за змінними витратами, яку ще називають системою "variable costing". Її суть зводиться до наступного: прямі витрати узагальнюються за видами готових виробів, а непрямі – збираються на окремому рахунку та списуються на загальні фінансові результати того звітного періоду, в якому вони виникли [3]. Калькулювання змінних витрат дає змогу одержати інформацію для оперативного прийняття рішення з таких питань: вибору і заміни обладнання; виробництва чи придбання напівфабрикатів; пошуку варіантів зміни виробничої потужності підприємства; цілеспрямованості прийняття додаткових замовлень; оптимізації асортименту; проведення ефективної політики цін та ін. [5].

У вітчизняній практиці даний метод ще не набув значного використання через те, що вступає у протиріччя з вимогами податкового та бухгалтерського обліку. Загальноприйнятим є калькулювання повних витрат, що передбачає включення у собівартість продукції усіх виробничих витрат на її виготовлення – прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих виробничих витрат та загальновиробничих (непрямих) витрат, як постійних так і змінних [4].

Система калькулювання змінних витрат має ряд переваг перед системою повного розподілу витрат, основні з яких наступні:

- дані про собівартість, обсяг, прибутки, необхідні для цілей планування прибутку, завжди можна отримати з регулярної звітності. Отже, підприємству не потрібно вести паралельно два розрахунки для пов'язання їх один з одним;
- прибуток за певний період не змінюється під впливом постійних накладних витрат при зміні залишків запасів [7];
- звіти про фінансові результати, складені за системою калькулювання змінних витрат, в більшій мірі відповідають інтересам керівництва фірми, ніж ті, які складені за системою розподілу витрат між виробами;
- показники маржинального доходу дозволяють оперативно оцінити виробу, виходячи з базових критеріїв – території, яку вони займають, категорій замовників тощо;
- оцінює запаси відповідно до поточних витрат, необхідних для виготовлення виробів;
- підкреслюється вплив постійних витрат на прибуток, оскільки загальна сума цих витрат за даний період відображається у звіті про фінансові результати [1].

На нашу думку, система калькулювання змінних витрат дозволяє отримати більш корисну інформацію для прийняття рішень. Поряд із цим подібна інформація може бути легко отримана і при використанні системи калькулювання повних витрат. Основною перевагою неповної собівартості є те, що прибуток відображається у вигляді функції від об'єму продажу, а в системі калькулювання повних витрат прибуток залежить від виробництва і реалізації. Ми з'ясували, що при повній собівартості витрат, коли всі інші фактори незмінні, об'єм продажу може збільшуватись, а прибуток – зменшуватись. Навпаки, при калькулюванні змінних витрат прибуток збільшується при збільшенні реалізації. Перевагою методу обліку неповної собівартості є те, що постійні накладні витрати не капіталізуються в неліквідних запасах. Ще одним доказом на користь системи калькулювання змінних витрат є можливість включення у звіти про фінансові результати інформацію, яка є корисною для оцінки роботи керівника [2]. Система калькулювання змінних витрат дає змогу визначити маржинальний дохід для аналізу прибутковості й прийняття управлінських рішень. Маржинальний дохід – різниця між доходом від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними витратами підприємства [6]. При повному калькулюванні витрат керівники можуть навмисно змінювати рівень запасів для зміни прибутку: наприклад, керівник зменшує величину постійних накладних витрат для збільшення запасів продукції протягом кількох останніх періодів [2].

Переваги системи калькулювання повних витрат:

- не приділяють уваги постійним витратам;
- дозволяє уникнути відображення в звітах фіктивних збитків;

Прихильники цієї системи вважають, неможливим виробництво товарів, якщо немає постійних виробничих витрат. Постійні виробничі витрати мають бути віднесені на одиницю продукції і включені в оцінку запасів [2].

Отже, сьогодні в період економічної нестабільності Україні слід застосовувати систему калькулювання змінних витрат, яка дасть змогу підприємству отримати інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень щодо зміни (розширення чи скорочення) сегмента діяльності, оптимізації виробничої програми підприємства, доцільності прийняття спеціального (додаткового) замовлення, управління запасами та ціноутворення.

Примітки:

- 1) Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів. – Житомир. Рута, 2000. – с.234-238.
- 2) Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. // М.1998. – с.257-271.
- 3) Радецька Л.П., Овод Л.В. Управлінський облік: Навчальний посібник. – Хмельницький: ХДУ, 2004 – 150с.
- 4) Партин Г.О., Загородній А.Г. Управлінський облік. Львів. 2003. – 125с.
- 5) Сажинець С.Й., Захарчин С.М. Управлінський облік: Навчальний посібник. – Львів. 2000 – 67с.
- 6) Голов С.Ф., Управлінський облік. К.: Лібра, 2003. – 150с.
- 7) Гасенко Л.В., Грановський С.С. Управлінський облік. Дніпропетровськ. 2007. – 71с.

Natalya Zaliznyak

Ivan Franko National University of Lviv

AN APPLICATION OF FULL AND VARIABLE SPENDING CALCULATION SYSTEMS IN A SITUATION OF OVERCOMING UNSTABLE ECONOMIC CONDITIONS

Annotation: this paper takes in consideration different approaches to calculate spendings. An effort was made to define a core mechanics of calculating full and variable spendings, its advantages and disadvantages. Suggestions of using a method of calculating variable spendings in national practice were made.

Наталія Залізняк

ЛНУ імені Івана Франка

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА РОЗКІШ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

При переході економіки України на ринкову модель, постає проблема побудови збалансованої оптимальної податкової системи, яка є основою нарощування приросту валового внутрішнього продукту, наповнення державного та місцевих бюджетів, поліпшення добробуту населення. Саме податки, їх найраціональніше використання визначають фінансову основу практичного реформування перехідної економіки, є фактором успішного подолання кризових негараздів, підвищення рівня соціального захисту населення, зменшення напруги у суспільстві [2, с.3]. Сьогодні запровадження податку на предмети розкоші в Україні розглядається як додаткове джерело наповнення бюджетів, проте в окремих країнах цей податок досить ефективно використовують для регулювання доходів різних верств населення. Система оподаткування предметів розкоші повинна, крім фіскальної (збирання коштів для виконання делегованих державою повноважень), виконувати регулюючу функцію (підвищення рівня соціальної захищеності найбільш вразливих верств населення за рахунок багатшої частини суспільства) [2, с. 57]. Тому для оподаткування предметів розкоші слід запровадити прогресивну ставку, щоб підвищити рівень оподаткування багатшої частини населення, водночас не ліквідувати у неї стимулів до збільшення вартості свого капіталу.

Згідно Проекту Закону України «Про податок на розкіш» визначено, що до розкоші належать будь-які товари, роботи чи послуги, вартість яких більш ніж у сто разів перевищує середню вартість аналогічних товарів, робіт чи послуг в Україні. Передбачено, що податок на розкіш сплачується одноразово безпосередньо під час оплати за товар, роботу чи послугу, що належить до розкоші, продавцям товарів, виконавцям робіт і надавачам послуг, які виступають податковими агентами і перераховують отримані кошти безпосередньо до Державного бюджету України.

У світовій практиці до предметів розкоші відносять дорогі автомобілі, літальні апарати, судна, дорогоцінні прекраси, нерухомість.

На нашу думку, для успішного запровадження податку на розкіш в Україні необхідно на законодавчому рівні вирішити такі завдання:

- 1) провести ефективну диференціацію шкали оподаткування предметів розкоші. За машини, які коштують більше 50 тис. євро; будинки, більше 300 метрів квадратних; дорогоцінності; літаки, вертольоти, яхти і земельні ділянки платитимуть ті, хто їх купує. На нашу думку в рамках запровадження податку на розкіш, із метою підтримки національного виробника ювелірної продукції, слід запровадити підвищені ставки податків на імпортні ювелірні прикраси й прирівняні до них предмети (дорогі марки телефонів, годинників).
 - 2) податок на нерухомість повинен становити не менше 20 гривень за квадратний метр і буде сплачуватися при будівництві або покупці житла площею понад 300 кв. м.
 - 3) мінімум удвічі збільшити з нинішніх 1 євро за 1 куб. см двигуна при купівлі автомобілів вартістю понад 50 тис. євро.
 - 4) діаманти більше 1 карату оподатковувати 10% від вартості ювелірного виробу.
- За рахунок цих ініціатив до Державного бюджету можна залучити до 5 млрд. грн.
- 5) не допустити заниження вартості активів. Створити експертну раду з питань оцінки визначення вартості предметів розкоші, для унеможливлення розбіжності між ринковою та реальною вартістю товарів.
 - 6) «вистояти» перед натиском лобістів, які рано чи пізно добиватимуться пом'якшення податкового режиму для власного бізнесу.

Введення «податку на розкіш» відповідає світовій практиці і є однією з умов відновлення і продовження співпраці України з міжнародними кредитними організаціями, проте веде за собою ряд ризиків:

- 1) Кількість ввезених дорогих транспортних засобів може суттєво скоротитися. Внаслідок цього державний бюджет не зможе збільшити свої надходження з цієї галузі, оскільки гравцям ринку стане не вигідним офіційне ввезення дорогих транспортних засобів в Україну. Натомість автомобілі почнуть завозити нелегально або напів-легально, оскільки існують інші схеми імпортування транспорту, які дозволяють зменшити сплату податків.
- 2) Ставка податку на нерухомість має бути прив'язана не до об'ємів житлової площі, а до ринкової вартості квадратного метра житла, оскільки в залежності від місця розташування об'єкта у 300 кв. м. його вартість може суттєво коливатися.
- 3) Розбіжність між фактичною і ринковою вартістю може призвести до ухилення від сплати податку, а це в свою чергу призведе до скорочення надходжень до бюджету.

Отже, перш ніж запровадити Закон України «Про податок на розкіш» потрібно зважити всі переваги та недоліки від запровадження даного податку, щоб податок на розкіш був бюджетоутворюючим, а не бюджетовитратним. На нашу думку, введення цього податку спричинить наповнення бюджету, знизить соціальну несправедливість та напругу у суспільстві.

Примітки:

1. Борецько В. Напрями посилення регулюючої функції податків з громадян// Економіка України. – 2009. – №1. – С. 50-57
2. Іванов Ю.Б.; Крисоватий А.І., Десятник О.М. Податкова система. Підручник. – К.: Атака, 2006. – 920с.;

Natalya Zaliznyak

Ivan Franko National University of Lviv

IMPLEMENTING OF LUXURY TAXES IN UKRAINE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Annotation: In this paper we tried to analyze an implementation of luxury taxes. Suggestions were made about how a mechanism of luxury taxes should work. Advantages and disadvantages of such taxes' implementation in Ukraine were defined.

Мар'яна Замроз, Наталя Затхей

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ І МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЇЇ ДОСВІДУ В УКРАЇНІ

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується зростанням ролі регіонів як економічних агентів міжнародного рівня, безпосередніх учасників міжнародного поділу праці. На сьогодні регіональний розвиток також суттєво впливає і визначає темпи національного розвитку. І тому питання управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні є найбільш актуальними у більшості країн світу. На сучасному етапі перед Україною постає необхідність побудови принципово нової моделі взаємовідносин між центром та регіонами, удосконалення інструментарію регіональної політики, правового закріплення статусу регіону, формування принципів розмежування повноважень різних рівнів управління тощо.

Побудова ефективної системи регіонального управління в Україні має здійснюватися у контексті її євроінтеграційного курсу, спираючись на досвід Європейського Союзу щодо розробки та реалізації регіональної політики. Аналіз європейської практики здійснення регіональної політики окремою державою свідчить, що її базовими цілями є, по-перше, створення єдиного економічного простору та забезпечення економічних, соціальних, правових та організаційних основ державності. По-друге, відносно вирівнювання диспропорційності регіонального соціально-економічного розвитку. Основною причиною виникнення таких диспропорцій є нерівномірність територіального розміщення ресурсів, відмінності у географічному розташуванні тощо. Диспропорційність розвитку регіонів набуває найбільш вираженого характеру, переважно, у країнах, що розвиваються, ніж у економічно розвинених. По-третє, пріоритетний розвиток регіонів, що мають важливе стратегічне значення для держави. По-четверте, максимальне використання природно-ресурсних особливостей регіонів. По-п'яте, екологізація регіонального природокористування, комплексний екологічний захист регіонів. Поєднання цілей регіональної політики з іншими пріоритетами в єдину державну стратегію сприятиме збалансованому економічному розвитку, збільшенню доходів населення і підвищенню його рівня життя, забезпеченню соціальних гарантій, підвищенню якості послуг, а також генеруванню та впровадженню нових ідей і проектів розвитку, та призведе до стабілізації політичної та соціально-економічної ситуації у державі загалом. Україні потрібно використати досвід регіонального управління країн ЄС, де було знайдено найоптимальніший шлях подолання економічних протиріч та проблем.

Для адаптації досвіду реалізації регіональної політики країн-членів Європейського Союзу до вітчизняних умов необхідно проаналізувати і врахувати такі принципи регіональної політики ЄС:

1. Субсидіарність – це громадсько-політичний принцип, за яким органи влади вищого рівня мають право і повинні розв'язувати лише ті проблеми, на виконання яких органи влади нижчого рівня не спроможні.

2. Децентралізація, яка полягає в розширенні повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, а також перерозподіл бюджетних ресурсів, надання дотацій із спільного бюджету та фондів ЄС на користь менш розвинутих регіонів з метою досягнення певного вирівнювання диспропорцій у економічному розвитку різних регіонів та досягнення політичної стабільності. Це, в свою чергу, дає можливість заохочення регіональних ініціатив, вийти на траєкторію стійкого соціально-економічного росту.

3. Партнерство – рівноправне співробітництво між суб'єктами різних рівнів (Євросоюз, держава, регіон) територіально-адміністративних одиниць, результатом якого є вирішення спільних завдань та досягнення певної мети.

4. Програмування означає розробку на основі партнерства стратегій соціально-економічного розвитку, де кожна програма на конкретному рівні прийняття рішень максимально узгоджена з іншими окремими програмами. У регіональній політиці Європейського Союзу принцип партнерства визначає пріоритет інвестування не окремих проектів чи дій, а програм, які мають значний вплив на розвиток усього регіону.

5. Концентрація, адиціоналізм. Реалізація даних принципів означає, що фінансові ресурси, що надає ЄС окремим державам-членам чи суб'єктам територіального, регіонального розвитку мають бути доповнені за рахунок місцевих джерел фінансування. Ці два принципи мають взаємодоповнюючий характер і головною умовою ставлять пошук і розвиток власних джерел фінансування програм регіонального розвитку.

Основою регіональної політики України за нинішніх економічних обставин і бюджетних обмежень має бути поєднання окремих принципів і стандартів ЄС із виробленням власних важелів посилення конкурентоспроможності регіонів. Деякі принципи ЄС, зокрема децентралізація та субсидіарність, не завжди прийнятні для України, оскільки місцеві та регіональні органи влади не мають для цього достатніх повноважень та коштів. Через невизначеність їх статусу стосовно використання місцевих ресурсів (земельних, природних, демографічних, виробничих тощо) ускладнюється соціально-економічний розвиток регіонів. Важливим є поступове зменшення залежності регіонів від центральної влади. Це сприятиме підвищенню ефективності суспільної діяльності, дієвості управлінських рішень, посиленню ініціативи на місцях.

При формуванні політики регіонального розвитку велика увага надається стратегічному плануванню і стратегічному управлінню. Стратегія регіонального розвитку – це комплекс дій, які здійснює держава або регіон для їх ефективного розвитку з урахуванням власного ресурсного потенціалу, факторів зовнішнього середовища, використовуючи законодавчі, фінансові, структурні, економічні, інституційні важелі та ін. Стратегія регіонального розвитку в країнах ЄС розробляється на двох рівнях – національному та регіональному. На національному рівні розробляється стратегія регіонального розвитку держави, що має проблемно-функціональне спрямування, а також стратегії розвитку окремих галузей – промисловості, сільського господарства, освіти та ін. Стратегія на регіональному рівні є важливим інструментом проведення соціально-економічної політики регіону. Тут визначають пріоритети і напрямки розвитку регіону з урахуванням власного потенціалу і загальнонаціональних тенденцій. На сучасному етапі, в Україні стратегічне планування проводиться „зверху вниз”, тобто централізовано, обґрунтування положень стратегії розвитку регіону здійснюється згідно вимог затвердженої Урядом Державної стратегії регіонального розвитку. Досвід державного управління в європейських країнах свідчить про те, що централізоване планування на певному етапі призводить до неефективності, бо перерозподіляючи кошти між „багатими” та „бідними” регіонами з метою дотримання принципу солідарності, з одного боку має забезпечити сталий розвиток, а з іншого – конкуренція між регіонами необхідна для стимулювання економічного розвитку. І тому необхідно децентралізувати планування і розширити повноваження місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Це в свою

чергу дасть можливість розвивати регіонам свої конкурентні переваги, найповніше реалізувати регіональні та місцеві інтереси, а також вийти на траєкторію стійкого соціально-економічного росту.

Отже, вивчення досвіду взаємодії європейських політичних, владних інститутів є важливою умовою підвищення ефективності процесу управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні в Україні.

*Mariana Zamroz Natalia Zathey
Ivan Franko National University of L'viv*

REGIONAL POLICY IN EUROPEAN UNION COUNTRIES AND POSSIBILITIES OF IMPLEMENTATION OF ITS EXPERIENCE IN UKRAINE

In the article the basic objects of regional policy of the country in European Union Countries are extended. Basic principles of regional policy of European Union and the possibilities of their uses in the development process of regional policy in Ukraine are analyzed.

Оксана Занифіст

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ РОЗВИТКУ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ

Однією з головних проблем формування творчих здібностей сучасних менеджерів є розвиток їх лідерських якостей і обізнаності в мистецтві управління. При цьому очевидно, що ця проблема одержує такі чітко виражені напрями розвитку як: навчання керівників-практиків, підготовка резерву управлінських кадрів, управлінська підготовка творчих особистостей, які за своїми генетичними якостями спроможні до ефективної управлінської діяльності й мають схильність до неї.

В сучасній літературі часто конфронтують дві точки зору щодо лідерських якостей. Перша передбачає, що людина має народитися лідером, що навчання та виховання не відіграють важливої ролі. Інша точка зору полягає в тому, що лідерські якості розвиваються у процесі життя, хоча й для цього потрібні деякі задатки від народження.

Очевидно, що наявність певної комбінації рис ще не робить керівника лідером колективу. Більш імовірним є те, що лідерство має складну природу і залежить не стільки від властивостей менеджера, скільки від його здатності, прагнення та можливостей розвивати лідерські здібності.

В сучасному світі, мабуть, ні в кого не виникнуть сумніви що до того, що формування лідерських якостей керівника відбувається під впливом його вроджених здібностей, а також постійної наполегливої праці над собою, практичного досвіду та набутих знань. Проте, слід зазначити, що яким би визначним талантом від природи не володів керівник, лише постійне самовдосконалення, відповідність сучасним науковим підходам до керівництва може принести позитивний результат в управлінській діяльності.

У сучасній практиці підготовки та розвитку керівних кадрів, в тому числі і розвитку їх лідерського потенціалу, в Україні та за кордоном найбільш поширеними є такі активні методи навчання: тренінги, case-study, ділові і ролеві ігри (аналіз конкретних, практичних ситуацій), курси МВА тощо [1].

Щодо тренінгів лідерських навиків керівників, то вони передбачають засвоєння різних аспектів управління, наприклад, мотивація підлеглих, ухвалення рішень, організація роботи в командах і так далі. В результаті такого тренінгового навчання керівники не тільки аналізують сам процес управлінської діяльності (планування, ухвалення рішень, оцінки, контролю та ін.), але і засвоюють знання і алгоритми вирішення управлінських завдань і працюють над розвитком свого лідерського потенціалу.

Кейсові методи, ділові і ролеві ігри припускають перехід від методу накопичення знань до практико-орієнтованої діяльності управління [2]. Це одні із найбільш випробуваних у світовій практиці методів підготовки та навчання керівних кадрів навикам ухвалення рішень і вирішення проблем.

Що ж до сучасної програми МВА, то вона містить певні інноваційні блоки, які концентрують увагу передовсім на менеджері як особистості та лідері. Це управління собою, розуміння бізнес-контексту, управління організацією, розбудова стосунків, управління змінами [3].

Наприклад, перший блок „Управління собою” ґрунтується на персональній стратегії, яка включає складні ситуації, визначаючи найбільш важливі фактори успіху, такі як: емоційні здібності, персональний брендинг, розвиток лідерських здібностей та стилів поведінки – фокус на найбільш успішні інноваційні способи поведінки лідерів, починаючи з ключових чинників змін (швидкість, якість, технологія, баланс).

Крім того, особливо важливе значення має і саморозвиток керівника-лідера – відчуття свого потенціалу і прагнення його реалізувати, інтерес до інновацій, перспективних напрямів, широта кругозору та розмаїтість інтересів, потяг до навчання тощо.

Досвід найкращих практик світових компаній свідчить про те, що для досягнення успіху в процесі виховання нових лідерів, розвитку лідерських здібностей керівників, необхідне залучення топ-менеджменту компанії, відмінний процес відбору та оцінки співробітників із високим потенціалом та правильно організований зворотній зв'язок.

Для прикладу, практика таких компаній, як „Кока-кола”, „Дженерал Електрик”, „Сіменс” та ін. передбачає такі компоненти концепції розвитку лідерських навиків у процесі праці та у робочому середовищі, як:

- відповідальність менеджерів за створення сприятливого робочого клімату та сприятливої атмосфери серед працівників компанії;
- проведення тренінгів та інших заходів, які б допомогли лідерам злагоджено працювати у команді;
- управління талантами, яке супроводжується глибинним аналізом тих ролевих моделей та посад, які можуть знадобитися компанії у майбутньому .
- проведення тренінгів та практичних сесій, які сприяють прийняттю лідерами нових ролей;
- відрядження до інших країн (опанування міжнародного досвіду);
- проведення формальних ознайомчих програм для працівників, які прийшли в компанію ззовні і претендують на лідерські посади [4].

Дозволимо собі заперечити відомий вислів Пітера Друкера, що „одна лише армія здатна створити стільки лідерів, скільки не зможуть всі світові компанії – і з меншою частотою невдач”. Як свідчить практика, деяким корпораціям таки вдалося створити потужні програми розвитку лідерів. Це сталося, насамперед, завдяки тому, що вони дотримувалися простого і очевидного принципу: для того, щоб перемагати на ринку – потрібні лідери, здатні вести вперед і надихати на

всіх рівнях організації, а не лише на її вершині. Стратегія безсила, якщо її не підтримують лідери компанії. Технології та фінанси є взаємозамінними, а здібності та ключові компетенції – ні.

Справжній лідер ніколи не зупиняється у своєму розвитку. Здібності, честолюбність, талант, знання стимулюють лідера до подальшого розвитку і їх удосконалення. Крім того, лідер знаходить своє справжнє покликання у застосуванні успадкованих здібностей та набутих навичок, розуму, знань, таланту як способу самореалізації саме у керівництві іншими людьми.

Примітки:

1. Армстронг М. Практика управління человеческими ресурсами / М. Армстронг . Изд. 8. – Питер, 2004. – с.144-150
2. Магура М. Організація навчання персоналу компанії / М. Магура, М. Курбатова. – М.: ЗАТ Бізнес-школа „Інтел-синтез”, 2002. – с.87-91
3. Києво-Могилянська Бізнес-Школа [kmbs]. – Доступний з: <http://www.management.com.ua/tend/tend159.html>. www.kmbs.ua/data/filestorage/MBA.../kmbs_E MBA_2008_2009
4. Найкращі компанії для лідерів. За матеріалами „Best Companies for Leaders”, Chief Executive. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.management.com.ua/tend/tend159.html>

Oksana Zanyfist

Ivan Franko National University of L'viv

METHODS FOR DEVELOPMENT OF LEADERSHIP SKILLS OF MANAGEMENT STAFF

The theme of the article is devoted to the problems of development manager's leadership skills in organizations. The main methods of studying of leadership in national and foreign practice are described.

Тетяна Запотічна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Актуальною проблемою сучасного стану розвитку економіки України є розроблення і законодавче прийняття такої системи оподаткування малого бізнесу, яка б одночасно забезпечувала оптимальність як податкового навантаження на результати господарювання платників, так і податкових надходжень до бюджетів різних рівнів.

На сьогодні спрощена система оподаткування, обліку і звітності являє собою сплату підприємцями єдиного податку. Особливості застосування її закріплено Указом Президента України „Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва” від 03 липня 1998 року.

В Україні спрощена система оподаткування запроваджується для таких суб'єктів малого підприємництва:

- фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень;
- юридичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень.

Ставка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва - фізичних осіб не може становити менше 20 гривень та більше 200 гривень на місяць.

Суб'єкт підприємницької діяльності - юридична особа, який перейшов на спрощену систему оподаткування обирає одну з наступних ставок єдиного податку:

- 6 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у разі сплати податку на додану вартість;
- 10 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку [1].

Здавалося б спрощена система оподаткування мала б полегшити ведення підприємницької діяльності, а чи це так, спробуємо з'ясувати у розрізі переваг і недоліків переходу на спрощену систему оподаткування, обліку і звітності.

Найбільш вагомими аргументами на користь єдиного податку є:

- зменшення податкового тиску на представників малого та середнього бізнесу шляхом звільнення від сплати різних податків та зборів (податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, відрядження на обов'язкове соціальне страхування, податок на додану вартість, окрім ставки єдиного податку 6%, плата за землю, комунальний податок та інші);
- підприємство, яке не отримує великих прибутків, своїм переходом на спрощену систему оподаткування страхує себе від численних перевірок, непорозумінь та штрафів, які могла б застосувати ДПА для звичайної системи оподаткування;
- спрощена система оподаткування, обліку та звітності дозволяє невеликому підприємству зменшити чисельність штату бухгалтерії і завдяки цьому підняти свою рентабельність через зменшення витрат на оплату праці [3, с.25].

Якщо ж характеризувати недоліки спрощеної системи оподаткування, то слід виділити такі:

- законодавчі невизначеності та суперечності спрощеної системи оподаткування. Як приклад можна навести суперечності стосовно сплати зборів на пенсійне та соціальне страхування. Указ Президента „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” звільняє платників єдиного податку від сплати зборів на пенсійне та соціальне страхування, оскільки вони сплачують їх у складі єдиного податку. В той же час Закон „Про загальнообов'язкове соціальне страхування” зобов'язує платників єдиного податку додатково сплачувати збір на пенсійне страхування та подавати звітність на загальних підставах, що спростовує поняття „спрощена система”. Це ставить під сумнів необхідність існування спрощеної системи, адже пенсійні платежі становлять значну частину витрат, від яких звільнялись суб'єкти підприємницької діяльності. Також у законодавстві, зокрема Указі Президента нечітко визначена база оподаткування єдиним податком, що призводить до зловживань і створення тінювих схем ухилення від оподаткування;
- використання в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва зумовило виникнення низки проблем, пов'язаних із справлянням податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб і відряджень до державних фондів соціального страхування, мінімізації доходів при оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють господарські операції з суб'єктами малого бізнесу [2, с.4];

- наявність подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою єдиного податку 6% при умові сплати ПДВ. Справа в тому, що 6% податку береться з суми виручки, включаючи ПДВ, яке надходить від покупців, а це економічно неправильно. По логіці речей не розумно накладати податок на податок [3, с.26]

- платник єдиного податку при здійсненні підприємницької діяльності з використанням найманої праці або за участю членів його сім'ї сплачує єдиний податок у збільшеному на 50% розмірі за кожну особу, що є не зрозумілим, тому що підприємство сплачує на суму заробітної плати податок з доходів фізичних осіб. З одного боку, держава має не допускати перехід для розвитку малого бізнесу, а необґрунтоване завищення платежів, яких і так достатньо, свідчить про протилежне [4, с.136].

- єдиний податок не такий уже й єдиний, адже суб'єкт підприємницької діяльності на загальних умовах сплачує податок з власників транспортних засобів, збір за забруднення природного навколишнього середовища, збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, "гастрольний збір", державне мито, мито та інші, що значно зменшує привабливість спрощеної системи оподаткування;

- держава ставить перешкоди для підприємств окремих галузей за кількісним визначенням працівників, наприклад, установлена межа 50 осіб працівників є неадекватною для будівельних підприємств, оскільки на таких організаціях потрібна робоча сила у більшій кількості ніж на інших. Будівництво є показником розвинутості і стабільності економіки країни, так чому б йому не дати поштовх у розвитку, встановивши окрему межу.

Отже, як бачимо, спрощена система не така уже проста. Проте категорично відмовлятися від неї, мабуть, не варто: попри відомі проблеми спрощена система має і немало переваг. На жаль, не існує такої системи оподаткування, яка змогла б задовільнити і платників податку, і державу. Кожна з альтернативних систем оподаткування має свої специфічні риси, можливості, переваги й недоліки, які потрібно враховувати.

Примітки

1. Указ Президента "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 03.07.98р. №727/98.
2. Василенко А. Вигоди та переваги єдиного податку // Все про бухгалтерський облік. - 2008.- №70.
3. Собецький А. Бути чи не бути єдинником – обираємо систему оподаткування // Все про бухгалтерський облік. – 2007.- №49.
4. Перекрест Т.В, Самолук О.В. Оподаткування малого підприємництва: державне регулювання та вплив на фінансово-економічні результати// Держава та регіони. - 2009. - №6.

Tetyana Zapotichna

Ivan Franko National University of L'viv

ADVANTAGES AND LACKS OF THE SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

In this articles views main advantages and lacks of the simplified system of taxation for small enterprises. Basic issues of the simplified taxation system functioning are defined.

Наталія Заремба, Яна Іщенко

Вінницький національний аграрний університет

ОЦІНКА ТА ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Для формування достовірної в повній інформації про діяльність підприємства необхідно мати повне і чітке уявлення про стан і вартість майна підприємства. Основну частку активів підприємства складають основні засоби, і їх вартість значною мірою впливає на всі показники діяльності підприємства. Тому процес їх оцінки і переоцінки є дуже важливим, проте здійснення даного процесу є складною справою, оскільки в нашому законодавстві існують певні складнощі у формуванні положень нормативних актів та наявність між ними певних протиріч. Саме наявність таких проблем і необхідність їх вирішення в бухгалтерському обліку обумовлюють актуальність теми дослідження.

Оцінка необоротних матеріальних активів здійснюється відповідно до вимог П(С)БО 7, яким передбачені наступні види оцінки основних засобів. Первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Переоцінена вартість – вартість необоротних активів після їх переоцінки.

Залишкова вартість – різниця між первісною (переоціненою) вартістю та сумою зносу основних засобів.

Справедлива вартість – ринкова вартість, визначена шляхом експертної оцінки, яку, як правило, визначають професійні оцінювачі.

Вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів[1].

Порогом суттєвості або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10 – відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості.

Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, то його переоцінена залишкова вартість визначається додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта. При цьому для таких об'єктів, що продовжують використовуватися, обов'язково визначається ліквідаційна вартість. Відомості про зміни первісної вартості та суми зносу основних засобів заносяться до реєстрів їх аналітичного обліку.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів включається до складу додаткового капіталу, а сума уцінки – до складу витрат.

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) до оцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх уцінок об'єкта і витрат від зменшення його корисності над сумою попередніх до оцінок залишкової вартості цього

об'єкта і вигод від відновлення його корисності сума чергової (останньої) до оцінки, але не більше зазначеного перевищення, включається до складу доходів звітного періоду, а різниця (якщо сума чергової (останньої) до оцінки більше зазначеного перевищення) спрямовується на збільшення іншого додаткового капіталу[4].

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) до уцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх дооцінок об'єкта і вигод від відновлення його корисності над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта і втрат від зменшення його корисності сума чергової (останньої) уцінки, але не більше зазначеного перевищення, спрямовується на зменшення іншого додаткового капіталу, а різниця (якщо сума чергової (останньої) уцінки більше зазначеного перевищення) включається до витрат звітного періоду.

При вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу. Перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта основних засобів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів може щомісяця (щокварталу, раз на рік) у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації, включатися до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу. При цьому до складу прибутку при вибутті цього об'єкта включається залишок перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок такого об'єкта, що відображений у складі додаткового капіталу. Відомості про суму перевищення попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок об'єкта, що включені до складу нерозподіленого прибутку, заносяться до реєстрів аналітичного обліку основних засобів.

У міжнародній практиці при проведенні уцінки об'єкта рахунок витрат використовують лише тому, що вважають неможливим дебетування пасивного рахунку "Додатковий капітал", якщо на ньому немає кредитового сальдо. У такому випадку виникає збиток, внаслідок чого зменшується база оподаткування. Але якщо надалі виникає потреба до оцінити цей же об'єкт - доходи від переоцінки їх вирівнюють, але настільки, наскільки дозволяють раніше понесені у зв'язку з уцінкою витрати, а решту до оцінки відносять на додатковий (неоподатковуваний капітал). Аналогічно можна пояснити необхідність застосування рахунків доходів[3].

Отже, ми можемо зробити висновок, що оцінка і переоцінка основних засобів є дуже важливим і складним процесом в бухгалтерському обліку, при проведенні якого виникає багато протиріч між зарубіжними і національними стандартами. Однак, аналізуючи необхідність її використання в Україні, вагомим виступає лише аргумент узгодження обліку з міжнародними стандартами. Проте існує необхідність додаткової роботи для вітчизняних бухгалтерів, які досить часто губляться при виборі застосування методології обліку.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. N 92
2. Старовойт В.А. Удосконалення обліку результатів переоцінки основних засобів.// Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №12. – с.47-49
3. Сук Л., Сук П. Облік основних засобів.// Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – №4(205). – с.35-45
4. Супертаблиця. Переоцінка основних засобів у бухгалтерському обліку.// Все про бухгалтерський облік. – 2009. – №110. – с.21-24

Zaremba Nataliya, Ishchenko Yana

Vinnitsya National Agrarian University

ASSESSMENT AND REASSESSMENT OF FIXED ASSETS

Annotation. The method of estimation and overvalue of basic facilities is presented in this thesis

Марія Заставна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТОРГОВОЇ НАЦІНКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В умовах економічної кризи важливим питанням для роздрібної та інших підприємств торгівлі є торгова націнка на товари та її відображення в обліку. Правильне відображення в бухгалтерському обліку товарних надбавок торговельних підприємств на товари, які оприбутковують та обліковують за продажними (роздрібними) цінами, раціональне й об'єктивне визначення та списання товарних надбавок на реалізовані товари (в тому числі реалізованої торгової націнки) має важливе значення для визначення фінансових результатів діяльності та рівня рентабельності торгівлі.

Проблеми обліку торгової націнки, що виникають на практиці [1, 15] дають можливість ретельно розглянути недоліки нормативної бази обліку торгових націнок.

Але досі, вчені та нацковці мало уваги приділяли питанням відображення в обліку торговельних націнок на підприємствах із торговою діяльністю.

Метою статті є розкрити теоретично й практично проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки на товари та можливі шляхи їх вирішення.

Проблеми бухгалтерського обліку товарів [2] не обмежуються проблемами, пов'язаними з обліком в складі рахунку 28 «Товари» витрат, що входять до первісної вартості товарів. Аналогічні проблеми виникли у зв'язку з обліком на субрахунку 285 «Торгова націнка» товарних надбавок торговельних підприємств, які обліковують товари за продажними цінами. Ці проблеми можна вирішити тільки в тому разі, коли облік товарних надбавок буде виділено на окремий синтетичний рахунок «Торгова націнка» в складі рахунків класу 2 «Запаси».

Об'єднання, на рахунку 28 «Товари» активних субрахунків для обліку товарів і тари з контрактивним пасивним регулюючим субрахунком 285 «Торгова націнка» з точки зору теорії й практики бухгалтерського обліку недоцільно.

В торговельних підприємствах, які обліковують товари за продажними цінами, фактичну собівартість реалізованих товарів слід визначати [5] як різницю між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки, яка за розрахунком до них відноситься. Однак не уточнюються [5, 3], як практично це

здійснити в синтетичному й аналітичному обліку, застосовуючи для обліку товарів продажні ціни. До речі, назва субрахунку «Торгова націнка» не відповідає термінології, встановленій та закріпленій [5], а розкрито термін «торговельна націнка».

Установлено [5], що середній відсоток торговельної націнки для визначення суми товарних надбавок, які відносяться до реалізованих товарів (реалізованої торговельної націнки), визначається за такою формулою:

Сума залишку торговельних націнок на початок звітного місяця + Сума торговельних націнок на одержані в звітному місяці товари / Сума продажної (роздрібної) вартості залишку товарів на початок місяця + Сума продажної вартості товарів, одержаних у звітному місяці. (1)

Під час розрахунку середнього відсотка торговельних націнок, що відносяться до реалізованих за місяць товарів, із суми торговельних націнок на одержані товари мають бути вираховані суми обороту за дебетом рахунку «Торговельна націнка». Без цього розрахунок буде неточний, необ'єктивний.

Ураховуючи те, що за балансовою формулою (рівнянням) сума залишку товарів на початок місяця плюс надходження їх за місяць дорівнює витратам товарів плюс залишок їх на кінець місяця, а також необхідність спрощення розрахунку та підтвердження практикою досвід обліку в торгівлі, в знаменнику наведеної вище формули визначення середнього відсотка торговельної націнки та в розрахунку торговельної націнки, яка відноситься до реалізованих товарів, необхідно застосовувати праву частину балансової формули:

Сума реалізованих товарів + Залишок товарів на кінець звітного місяця за продажними цінами. (2)

У цьому разі з розрахунку торговельної націнки, яка відноситься до реалізованих товарів, суму продажної вартості товарів, одержаних у звітному місяці (що, до речі, визначити досить важко), необхідно замінити сумою вартості реалізованих товарів, яку використовують для розрахунку і середнього відсотка торговельних націнок, і торговельних націнок, що відносяться до реалізованих товарів (права частина балансової формули).

Що стосується іншого вибуття товарів, то пов'язані з ним суми товарних надбавок списують на зменшення торговельних націнок за відповідними первинними документами (реалізація за безготівковим розрахунком, використання на виробничі потреби, списання в межах норм природного убутку, псування, бою тощо).

Такий підхід до обліку товарів і торговельної націнки не лише дасть можливість спростити синтетичний і аналітичний облік, а й сприятиме об'єктивному відображенню в бухгалтерському обліку та звітності фактичної собівартості реалізованих товарів, залишків товарів, а також фінансових результатів торговельних підприємств і організацій.

Бухгалтерський облік торгової націнки на товари є одним із найскладніших та недостатньо врегульованих питань організації та ведення обліку в торгівлі. На великих підприємствах пропонується вести аналітичний облік по групах товарів, для того, щоб можна було регулювати торгівлю на окремі групи товарів. Правильне відображення на бухгалтерських рахунках торгової націнки на товари в роздрібній та оптовій торгівлі має важливе значення для забезпечення своєчасного й точного виявлення фактичної собівартості реалізованих товарів та їх залишку, а також визначення та відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів торговельної діяльності.

Примітки:

1. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки і шляхи їх вирішення // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 2. – с. 15-25.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99. р. № 291, зі змінами і доповненнями.
3. 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.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями.

Maria Zastavna

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF ACCOUNTING MARK-UP AND SOLUTIONS

The article reviewed and summarized the problem of accounting trade margins on goods and possible solutions.

Назар Заставний

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

ВИДАВНИЧА ГАЛУЗЬ І СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА

Видавнича галузь — це сфера суспільних відносин, яка охоплює організаційно-творчу і виробничо-господарську діяльність юридичних і фізичних осіб, зайнятих створенням, виготовленням і розповсюдженням видавничої продукції. Результати більшості опитувань засвідчують, що видавнича галузь є провідною на ринку національного інформаційного простору, тому саме формування і постійна підтримка цієї «четвертої влади» повинні бути пріоритетними. Саме видавництва забезпечують ефективне, постійне вдосконалення суспільства; є своєрідним містком, який з'єднує соціум з виконавчою, законодавчою і судовою гілками влади.

Роки економічної кризи зробили свій негативний вклад у видавничу галузь. Зменшення коштів у населення суттєво зменшило обсяги продажу книг, газет та іншої видавничої продукції. В свою чергу, це призвело до великої кількості повернень продукції від дистриб'юторів і вагомо зменшило кількість обігових коштів у видавців. Не останню роль зіграли банки, які заморозили наявні кошти своїх клієнтів, в т.ч. видавців, і цими діями загальмували видавничий процес.

За результатами досліджень розрахунки дебіторів з видавцями за відвантаженою продукцією на початку 2009 року у порівнянні з попередніми роками зменшилась в середньому на 35-40 %. Наявність дебіторської заборгованості не давала можливості видавцям виготовляти в повній мірі нову продукцію. Це, зокрема, стосується видавництва посібників для вищих навчальних закладів, педагогіки, мистецьких видань тощо. Дещо краща ситуація з розрахунками у видавців картографічної продукції, де відсоток зменшення проплат коливається в діапазоні 10-15 % та дорівнює 25 % у видавців розважальної і

дитячої літератури. Лише на початку 2010 року процес починає стабілізуватися; частково повертаються кошти за минулорічними зобов'язаннями і, в більшості випадків, повний розрахунок за поточними зобов'язаннями.

Видавнича галузь – це одна з небагатьох сфер виробництва, де виготовлена продукція продається два рази. Перший раз видавці отримують прибуток, реалізуючи рекламні місця у своїй продукції, а другий раз – дохід від реалізації надрукованих видань. Спад у різних сферах економіки призвів до того, що прибуток від реклами скоротився більш ніж на 60%. Неповвернена заборгованість, неможливість залучення кредитів, спад у реалізації виготовленої продукції призвели до того, що нові видання (проекти) майже не створювалися, а більшість вже існуючих або закривалися, або зменшували тиражі (кількість сторінок) тощо.

Оцінюючи ситуацію у видавничій сфері сьогодні можна констатувати, що галузь, в основному, згортає свою ресурсну базу, однак ресурсне забезпечення більшості українських видавництв ще дає їм можливість утримувати свої позиції на ринку видавничих послуг.

Початок кризи супроводжувався закриттям значної частини безкоштовних проектів. У Києві видавничий холдинг «Сьогодні мультимедіа» прийняв рішення призупинити випуск відомої безкоштовної газети «Вечерком». Також, на сьогодні, не видаються такі газети як «Обзор», популярна як у Львові, так і столиці газета «15 хвилин». Основною причиною такого закриття була відмова рекламодавців від рекламних послуг, а також зменшення кількості реклами на сторінках зазначених видань. Доходи від передплати традиційно дають можливість існувати передплатним виданням, а безкоштовні газети видаються за рахунок реклами.

Світова криза також вплинула і на вартість друку, оскільки видавниче устаткування, фарбу і папір поліграфічні підприємства закуповують за кордоном за кошти в іноземній валюті. Криза призвела до девальвації національної валюти у порівнянні з грошовими одиницями інших країн, тому за рахунок статті «витратні матеріали» собівартість видавничих послуг суттєво зросла.

Видавнича галузь, як і всі сфери виробництва, потребує зовнішніх інвестицій для стабілізації процесу видавництва та подальшого розвитку. Велика частка неповерненої дебіторської заборгованості перешкоджає фінансуванню в повній мірі наступних номерів видань за допомогою внутрішніх резервів, власних коштів. Надзвичайно велика відсоткова ставка за кредити не дає можливості поліграфічним підприємствам вільно залучати банківські позики. Як приклад, відсоткова ставка Правекс Банку становить 25, Приват Банку – 26 тощо. Схожа ситуація в усіх інших банках на території України. Також суттєво зменшилась частка іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, так як інвестори-нерезиденти не вважають Україну достатньо привабливою для «вливання» іноземного капіталу. Причини такого ставлення є, в основному, нестабільна економічна і політична ситуації, великий ризик неповернення вкладених коштів, недосконале законодавство, занепад економіки країни в цілому.

Однак, слід зауважити, що не зважаючи на суттєвий вплив економічної кризи на видавничу галузь, сьогодні спостерігається хоча мінімальне, та все ж таки покращення ситуації на ринку поліграфічних послуг: дебітори розраховуються за надані послуги і частково за старими боргами; видавці частково відновлюють проекти, які були призупинені на початку кризи.

Кооперування у видавництві найбільш конкурентоздатних ринкових проектів, а також створення книго-торговельних міжвидавничих об'єднань з метою зменшення витрат на обслуговування власних реалізаційних підрозділів і значного розширення асортиментної пропозиції в значній мірі дасть можливість стабілізувати видавничу галузь в Україні.

Nazar Zastavnyy

Ivan Franko National University of Lviv

PUBLISHING FIELD AND WORLD ECONOMIC CRISIS

The world economic crisis has significantly affected the publishing industry, but today there is minimal improvement - debtors are calculated for services rendered and partly by old debts, publishers partially restore projects that were suspended in early crisis. In abstracts described the impact of global crisis in publishing, described the current situation in this field.

Наталія Затхей

Львівський національний університет імені І. Франка

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

В умовах сьогоднішнього, коли галас навколо кризи зник, але її відгуки стають шоразу більш відчутними, велика кількість підприємств і організацій стикається із проблемою невизначеності. Ця невизначеність є настільки великою, що вона пронизує усі сфери і напрями життя суспільства, вона торкається не лише діяльності окремих підрозділів чи груп, вона захоплює у свою рутинну павутину цілі галузі, регіони, об'єднання підприємств. Вона криється не лише у невизначеності політичній, економічній чи соціальній, але набагато глибше – у серцях, у думках людей, менеджерів, управлінців, які покликані шукати різні методи і шляхи для боротьби.

Шляхів і методів боротьби можна виділити досить багато, проте найбільшої уваги заслуговують саме стратегічні зміни. Саме вони дають можливість покращити існуючий стан справ. Саме вони дають можливість збільшити ефективність виробництва. Саме вони дають змогу здійснити повне фінансове оздоровлення підприємства, шляхом його реструктуризації, реінжинірингу та нововведень.

Світ не стоїть на місці. Життя іде. А роль стратегічних змін у житті суспільстві набуває, шоразу більшої актуальності. Не залежно від того на якому рівні вони ухвалюються – національному чи, дещо локальному (маючи на увазі підприємство), стратегічні зміни – покликані здійснювати якісні перетворення як у середині фірми так і за її межами, що сприяє її постійному розвитку і зростанню, переходу з одного функціонального рівня на інший.

Саме поняття “стратегічна зміна” досить складне і різнобарвне. Над його трактуванням та визначенням точаться різні дискусії, оскільки варіантів щодо пояснення цього явища є безліч. Ці поняття розкривають і С. А. Попова і Р. В. Джейкобс і З. Шершньова і Г. В. Осовська у книгах стратегічне управління [1],[2]

Так С. А. Попова говорить, що стратегічні зміни – основний конструктивний зміст будь-якої стратегії. Саме стратегічні зміни є головними носіями нової якості в ході розвитку організації, і саме стратегічні зміни є ключовим об'єктом управління у процесі реалізації як кожної спеціалізованої стратегії, так і корпоративної стратегії загалом.

За Р. В. Джейкобсом, стратегічні зміни – це процес залучення добре проінформованих людей для реалізації змін, які спрямовані на засвоєння нових способів роботи, завдяки яким виграє вся організація як в теперішній час, так і в майбутньому.

На нашу ж думку, стратегічні зміни – це добре обдумані та безпрецедентні кроки на які йде організація, задля досягнення своєї мети та формування стійкої позиції на ринку. Ці зміни є необхідними. Вони є рушієм перетворень та реформувань організації. Вони торкаються різних сфер та діапазонів у яких функціонує фірма, створюючи нову перспективу для майбутнього розвитку та економічного зростання, покращуючи конкурентні можливості на ринку. Це своєрідний інструмент підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, це невід'ємна частина сучасного управління, яка сприймається як те, що покликане змінити існуючу ситуацію в кращу сторону.

Будь-яка зміна, незалежно від того якою вона є, передбачає зміну середовища, внутрішньої структури організації, технології або працівників. Адже немає такої організації, яка б протягом усього свого існування на ринку не внесла змін у процеси чи плани, які були сформовані заздалегідь. Змінюється все. І якби не зміни, то робота менеджера була б порівняно легкою та нецікавою. Планування було б простим, а можливо навіть і неактуальним, оскільки рівень невизначеності був би зведеним до нуля.

На практиці уявити собі ситуацію де все розвивається своїм ходом, практично не можливо, адже конкуренти впроваджують нові продукти, споживачі висувають щоразу нові вимоги, проводяться науково-технічні розробки, змінюються плани і програми, розробляються парадигми, удосконалюються підходи до управління, зростають потреби працівників. І це все в сукупності стає величезним рушієм змін, на який необхідно зважати.

Проблема змін винятково тонка, складна і болюча. Стратегічні зміни, якщо вони проводяться вірно, носять системний характер, торкаючись усіх сфер і сторін життя організації. Стратегічні зміни – це надто виважені та раціонально обдумані кроки, які не можуть бути проведені без аналізу об'єктивних чинників, що задають умови і можливості для їх проведення, тому у різний час, період чи епоху, принципи та підходи до трактування змін, а також до їх впровадження були досить неординарними.

Усі стратегічні зміни прийнято розподіляти на два типи, а саме:

- 1) стратегічні зміни, обумовлені обраною стратегією підприємства;
- 2) стратегічні зміни, обумовлені зміною зовнішнього оточення, що призводить до кардинальних змін в умовах функціонування підприємства.

Зміни в підприємстві, обумовлені обраною стратегією або її коригуванням у процесі реалізації, поділяються на часткові (ті, які передбачають окремі зміни в будь-яких сферах підприємства, а саме: зміну пріоритетів, технології, структурні перетворення) та локальні, що відбуваються тільки в певній сфері підприємства у випадку, коли підприємство виходить з новим товаром на ринок, не змінюючи галузі своєї діяльності. Зміни ж в організації, що зумовлені кардинальними змінами умов функціонування або обраною стратегією, що передбачають процес більш швидкої фундаментальної зміни в системі управління, структурі підприємства та бізнес-процесах, називаються радикальними.

Стратегічні зміни є багатограними. Вони мають свою специфічну природу і охоплюють різні сфери функціонування організації, серед яких виділяємо, такі як:

- лідерство і стиль менеджменту;
- інформування і мотивацію персоналу;
- базові цінності і корпоративну культуру;
- організаційну та інші структури;
- фінансування;
- компетенцію і навички.

Залежно від стану основних чинників, які визначають доцільність і глибину зміни, розрізняють п'ять рівнів стратегічних змін:

- перебудова організації, яку іноді називають реорганізацією, що передбачає істотну зміну організації, яка впливає на її місію та організаційну культуру;
- радикальні зміни організації пов'язані з глибокими перетвореннями в організації, які відбуваються тоді, коли організація не змінює галузь, але здійснює її поділ або об'єднання з іншою аналогічною організацією;
- помірні перетворення, що проводять тоді, коли організація виходить з новим продуктом на освоєний або новий ринок і намагається зацікавити ним споживачів;
- звичайні зміни зумовлені проведенням перетворень у системі маркетингу з метою підтримання інтересу до організації.

Процес впровадження будь-якого роду, типу чи виду змін - досить складний, іноді й затяжний. Дуже часто цей процес спричиняє ситуації, коли введення серйозної зміни, потребує досить великої витримки та розуміння з боку працюючого персоналу фірми. Тому вирішуючи питання змін, дуже важливо не тільки зосереджувати увагу на тому, для чого робляться зміни, до чого вони повинні привести, що і як варто змінити, але також і на тому, як зміни будуть сприйняті, які сили й у якій формі будуть їм протистояти, який стиль проведення змін і за допомогою яких методів буде здійснюватися. Саме тому для успішного проведення змін вище керівництво, незалежно від типу, сутності і змісту змін, повинне:

- скласти сценарій можливого опору змінам;
- провести заходи з метою послаблення прагнення до опору змінам;
- усунути чи зменшити до мінімуму реальний опір;
- закріпити проведені зміни.

Все ж зміни – не є основною ціллю діяльності фірми. Необхідність і рівень змін залежить насамперед від того, якою є стратегія фірми, які підходи та методи використовує керівництво для управління фірмою та чого у майбутньому воно чекає від неї. Знаючи і усвідомлюючи це, стверджуємо, що стратегічне управління – це глибокий та досить динамічний процес, що передбачає можливість виникнення необхідності в повному або частковому коригуванні запланованих заходів. В той час, як стратегічні зміни – є лише одним із тих небагатьох важелів, які сприяють постійному процесу переходу підприємства з одного ступеня розвитку на інший. Адже, стратегічні зміни – явища не часті, іноді однократні і великомасштабні, але саме запровадження однієї стратегічної зміни неодмінно спричиняє появу інших змін. І це нормально, адже рушієм наших реконструкцій та реформувань є стратегія – генеральна мета, місія, яку ми повинні здійснити та реалізувати у запланований термін.

Примітки

- [1] Шершньова З.Є., Оборська С.Є. Стратегічне управління – К.: КНЕУ, 2000 – 260 с.
[2] Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". – М.: ИНФРА-М, 2000. – 304 с
[3] Осовська Г.В., Фишук О.Л., Жалінська І.В. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 196 с.

Natalya Zatkhey

L'viv National University of Ivan Franco

MANAGEMENT STRATEGIC CHANGES IN ORGANIZATION

Management strategic changes is very important in our time. The strategic changes, their essence, nature, concept and measures in relation to their introduction are diskrabe in the article.

Володимир Зауличний

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ.

Ринок корпоративних цінних паперів як один із сегментів фондового ринку є невід'ємним елементом життєздатної ринкової економіки України. Його розвиток та ефективне функціонування сприятимуть оздоровленню економіки в цілому, інвестуванню її основних галузей і об'єктів, прискоренню процесу приватизації державного майна. Підвищення ефективності функціонування облігацій підприємств в Україні дасть змогу запровадити міцну основу для довгострокового зростання економіки України, підвищити добробут людей, створити прозорий, справедливий і надійний фондовий ринок, адаптувати національний фондовий ринок до міжнародних фінансових ринків і, в кінцевому підсумку, - забезпечити стабільність фінансової системи держави.

Аналіз українського ринку корпоративних облігацій фахівцями почав здійснюватися порівняно нещодавно, оскільки цей ринок є молодим і динамічним. Серед його дослідників аналітики провідних банків О. Горбань, Е. Найман, О. Печерицин, О. Суляев, а також відомі науковці О. Мозговий, С. Мошенський, О. Охріменко, Д. Ткаченко А. Хачатурян, [5, с. 132].

Сьогодні ринок корпоративних облігацій є повноцінним елементом українського фондового ринку і впливає на його функціонування і розвиток. Його регулювання здійснюється такими Законами як: Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» і «Положенням про порядок реєстрації випуску акцій і облігацій підприємств і інформації про їх емісію», затвердженого рішенням ДКЦПФР № 18 від 09.02.2001 р., Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» № 448/96-ВР, 30.10.1996 р., , Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні інвестиційні фонди)», (остання редакція від 14.01.2006 р.

Можливість випуску корпоративних облігацій передбачена Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» (ст. 3). Відповідно до ст. 7 цього Закону: "облігація – це цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений умовами розміщення облігації строк та виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення."

На сучасному етапі Український ринок корпоративних облігацій знаходиться на стадії формування. Його створення фактично розпочалося в 2002 році, коли на ринок облігацій почали активно виходити підприємства, які намагалися шляхом випуску облігацій залучити кошти для свого подальшого розвитку [3, с. 70]. Характерною рисою сучасного етапу є домінування комерційних банків, як з боку основних покупців, так і з боку основних посередників. Банкам належить також провідне місце у випуску власних облігацій. В умовах кризи вітчизняні підприємства відчувають гостру потребу в отриманні довгострокових ресурсів для фінансування власних інвестиційних програм. І, як показує сьогодення, ні банківська система, ні сьогоdnішній слаборозвинутий ринок капіталів не здатні вирішити дану проблему [5, с. 136].

Особливістю українського ринку корпоративних облігацій є стрімкі темпи його розвитку в порівнянні з іншими сегментами, оскільки саме випуск корпоративних облігацій є найнадійнішим способом залучення великих обсягів довгострокового позикового фінансування. Для українських підприємств ринок корпоративних облігацій поки не став значущим джерелом залучення фінансових коштів: більшість підприємств покладаються на власні ресурси або на банківські кредити. Можна виділити такі особливості розвитку ринку облігацій:

інвестиційна привабливість корпоративних облігацій є стимулятором для випуску нових облігацій українськими емітентами;

популярність облігацій як альтернативного інструменту боргового ринку росте серед українських підприємств [1].

В Україні спостерігається стійка тенденція щодо зростання обсягів випуску облігацій підприємств. У порівнянні з 2004 р. обсяг облігацій випущених у 2005 р. збільшився в 2,7 разу, кількість зареєстрованих випусків зросла з 230 до 391, частка «ринкових» випусків збільшилась з 34,6 % до 39,7 %. При цьому у зв'язку зі зниженням привабливості корпоративних облігацій і бажанням підприємств залучати більше коштів на зовнішніх фінансових ринках простежується тенденція зменшення частки корпоративних облігацій в обсязі торгів цінними паперами - частка облігацій підприємств у спільному обсязі торгів ПФТС у 2005 р. склала 45 %, у порівнянні з 62 % у 2004 р. У 2006 році обсяг реєстрації корпоративних облігацій виріс на 72,5 %, до 21,99 млрд грн, у тому числі банків - на 94,7 %, до 4,99 млрд грн, підприємств - на 67,5 %, до 16,99 млрд грн. У той же час страхові компанії знизили випуск облігацій до 8,5 млн грн з 41,9 млн грн роком раніше.

Протягом 2007 року Комісією зареєстровано 1300 випусків облігацій підприємств на суму 28,07 млрд грн. Серед емітентів зареєстровано випуски облігацій підприємств - 22,63 % від загального обсягу випусків облігацій зареєстровано банкам, 0,39 % - страховим компаніям, 76,98 % - іншим емітентам облігацій.

Незважаючи на нестабільність сучасних макроекономічних процесів в Україні, фондовий ринок протягом 2008 року нарощував свій потенціал і демонстрував сталу тенденцію до зростання. Зокрема, протягом 2008 року Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано 991 випуск корпоративних облігацій на суму 44,48 млрд. грн. У порівнянні з 2007 роком обсяг зареєстрованих випусків корпоративних облігацій збільшився на 22,41 млрд. грн. або у 2 рази. У структурі обсягу облігацій, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (за видом емітента), значна частка належала банкам (42,42 % від загального обсягу випусків облігацій). Отже, порівняно із 2007 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій, здійснений банками збільшився у 4 рази [2, с.133].

Аналіз стану ринку корпоративних облігацій свідчить, що сьогодні в Україні створено умови для вторинного їх обігу. Обсяги та ефективність облігаційних запозичень у перспективі й надалі зростатимуть. Це дасть змогу збільшити обсяги внутрішніх

інвестицій у національну економіку. Тому реформування ринку цінних паперів, яке сьогодні відбувається не лише в Україні, може йти тільки паралельно з реформуванням економічних відносин. Досвід такого реформування розвинутими країнами є дуже важливим для України, як молодій державі [3, с.73].

Деякі українські компанії також починають виходити на міжнародний ринок цінних паперів як емітенти єврооблігацій. Найбільшими емітентами єврооблігацій в Україні є «Азовсталь», «Київстар», «Нафтогаз України», «Приватбанк» та ін. Але для подальшого набуття статусу суб'єктів міжнародного фондового ринку українським компаніям потрібно гармонізувати українське законодавство про фондовий ринок із законодавчими актами про міжнародний ринок цінних паперів, а також з нормами міжнародної організації - Комісії з цінних паперів.

Хоча інтерес до єврооблігацій в Україні значно підвищився за останні роки, як і збільшилися обсяги угод на ринку єврооблігацій за участю українських емітентів, проте, ці угоди здебільшого здійснюються із застосуванням опосередкованих схем, бо норми чинного законодавства України не передбачають повноцінне використання прямої емісії. Чинним законодавством України можливість прямого випуску єврооблігацій передбачена лише для суверенного емітента, тобто для держави в особі її уповноважених органів щодо облігацій зовнішньої державної позики [3, с.73].

Таким чином, характеризуючи сучасний стан ринку облігацій підприємств в Україні, можна зробити висновок, що подальший розвиток національного ринку корпоративних облігацій стримується рядом об'єктивних та суб'єктивних факторів. Найголовнішими серед яких є:

- кризовий стан української економіки, високий рівень інфляції, відсутність твердої національної грошової одиниці;
- відставання існуючої законодавчої та нормативно-правової бази функціонування ринку облігацій підприємств від розвитку реальних процесів на ньому;
- нерозвиненість первинного ринку корпоративних облігацій, практична відсутність операцій з похідними від цінних паперів;
- відсутність гарантій по операціях з цінними паперами, зокрема і з облігаціями підприємств, недовіра населення та його психологічна невідповідність до операцій на фондовому ринку;
- відсутність гарантій держави щодо захисту грошових заощаджень громадян [5, с.136].

З огляду на вищезазначене, можна зробити висновок, що український ринок облігацій на даному етапі перебуває в стадії становлення. Найважливішою проблемою сучасного етапу розвитку ринку облігацій є недосконалість, застаріла нормативно-правова база, недостатньо ефективний механізм регулювання. Актуальними напрямками подальшого впорядкування низки найважливіших нормативно-правових актів є внесення до них додаткових положень, з метою гармонізування українського законодавства з міжнародним, а саме із законодавчими актами про міжнародний ринок цінних паперів, а також з нормами міжнародної організації - Комісії з цінних паперів. Саме підвищення ефективності функціонування облігацій підприємств в Україні дасть змогу запровадити міцну основу для довгострокового зростання економіки України та забезпечення стабільності її фінансової системи.

Примітки:

1. Звіт ДКЦПФР за 2008 рік. www.ssmc.gov.ua
2. Білик О. О. Корпоративні облігації в системі фінансового ринку України // Вісник КНУ ім. Т. Г. Шевченка: Економіка. – 2007. - №93. – С.32-34.
3. Озаріна О. В., Башкірова С. О. Державно-правове регулювання ринку корпоративних облігацій України // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2008. - № 1-2. – С. 70-75.
4. Основные законы про ценные бумаги Украины // Закон и бизнес. – 2006. - № 32. – С. 140.
5. Хмарська Я. В. Корпоративні облігації в умовах нестабільності економіки України // Вісник Черкаського університету: серія Економічні науки. – 2009. – Випуск 152. – С. 131-137.

Zaylichnyy Volodymyr

Ivan Franko Lviv National University

THE DEVELOPMENT OF CORPORATIVE BOND MARKET IN UKRAINE

Ukrainian market of corporative bonds is in the stage of becoming. By the major problem of the modern stage of development of bond's market imperfect, ramshackle normatively legal base, not enough effective mechanism of adjusting. Actual directions of the subsequent equipping with modern amenities of row of major normatively legal acts there is bringing in them of additional positions, with the purpose of harmonization of the Ukrainian legislation from international namely with legislative acts about the international market of equities, and also with the norms of international organization are Commissions on securities. The increase of efficiency of functioning of bonds of enterprises in Ukraine will enable to inculcate durable foundation for long-term growth of economy of Ukraine and providing of stability of it financial system.

Юлія Захарчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення ефективності та структурна перебудова суспільного виробництва в сучасних умовах становлення ринкової економіки України, зумовлює нові підходи до управління персоналом, а головне самих працівників, як однієї з конкурентних переваг підприємства. Кадрова політика, а також кадрова стратегія є першоосновою формування персоналу організації.

Проблеми кадрової політики були предметом досліджень таких вітчизняних та зарубіжних авторів як Л. Балабанової, Н. Гавкалової, В. Данюка, А. Егоршина, А. Кібанова, О. Крушельницької, Д.Мельничука, В.Петюха, Г. Десслера. Проведений аналіз літературних джерел показує, що тема застосування антикризових методів кадрових служб на підприємстві є недостатньо висвітленою.

Зауважимо, що кадрова політика в основному залежить від направленості загальної кадрової стратегії та характеру її адаптованості до специфічних умов розвитку підприємства. Тому ефективна кадрова політика підприємства вважається головним фактором успіху, що в подальшому забезпечить вихід його з кризових ситуацій.

Отже, кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання [2].

Звідси, першочерговими завданнями кадрової служби є:

- діагностика кадрового потенціалу підприємства;

- участь в розробці стратегії реорганізації бізнесу;
- розробка кадрових програм, що підтримують нову корпоративну стратегію;
- підвищення продуктивності праці;
- оптимізація (скорочення) чисельності персоналу;
- вирішення конфліктів та інші.

При розробці кадрової політики в умовах кризи можуть виникати такі непередбачувані ситуації, а саме в такому: недосконалість системи розвитку персоналу; недосконалість системи матеріального і морального стимулювання праці; відсутність кадрового резерву; недосконалість системи підбору і наймання персоналу, відсутність певних критеріїв при відборі; дефіцит кваліфікованих кадрів; необізнаність персоналу щодо кадрової політики підприємства; тощо.

Тому, дії менеджера з персоналу в період змін можуть бути направлені на таке:

1. Потрібно закласти фундамент нової корпоративної культури – що дасть змогу легше пережити кризу.
2. Посилювати кадровий потенціал за рахунок здешевлення кваліфікації працівників на ринку праці.
3. Сприяти ефективним комунікаціям керівників і лінійних менеджерів
4. Продовжувати навчання і розвиток персоналу – організовувати обмін знаннями та навичками.
5. Запровадження гнучкого графіку.
6. Фактори мотивації – участь у прийнятті рішень, відношення керівництва до співробітників, взаємовідносини в колективі.

7. Проводити аудит.

8. Збереження іміджу організації.

Практична реалізація запропонованих дій керівництва в умовах кризових ситуацій забезпечить втримання сильних позицій підприємства, а також втримання конкурентних переваг, що є першоосновою ведення бізнесу на сучасному етапі.

Примітки:

1. Данюк В.М., Петюх В.М. Менеджмент персоналу: Навч. посібник. / За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. — К.: КНЕУ, 2004. — 398 с.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навч. посібник. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. — 2-ге вид. переоб. і доп. — К.: Кондор, 2006. — 308с.
3. Щекин Г.В. Теория кадровой политики: Монография. — К.: МАУП, 1997. — 176 с.

Yulia Zakharchuk

Ivan Franko National University of Lviv

THE THEORETICAL ASPECTS OF ANTICRISIS HUMAN RESOURCES POLICY OF ENTERPRICE

In given article the human resources policy question is reflected, in particular the interrelations of human resources policy and personnel strategy are showed. Elements of formation of human resources policy of the enterprise, the task of personnel service and action of the manager from the personnel are characterized.

Оксана Зборівець

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Успішний економічний розвиток держави неможливий без добре розвиненої банківської системи, на стан якої впливає як внутрішня економічна і політична ситуація, так і зміни світової банківської системи. Однією з основних особливостей сучасної банківської системи є стрімкий розвиток комп'ютерних і телекомунікаційних технологій, розвиток мережевих технологій, що скорочує час обробки інформації, дозволяє провести комплексну автоматизацію діяльності, розробити механізми дистанційного обслуговування клієнтів і запропонувати новий асортимент послуг.

У світовій практиці наявність Інтернет-послуг, які надають банки, вже стала звичною і сприймається клієнтами як належне. Проблема полягає у тому, що організація та впровадження таких систем в Україні є досить складною у зв'язку з відсутністю відповідного законодавства та неможливістю оподаткування через Інтернет.

Актуальність дослідження Інтернет-банкінгу обумовлена збільшенням кількості банків, що надають послуги дистанційного обслуговування. Вперше банк, який обслуговував клієнтів через Інтернет, з'явився у 1995 році – Security First Network Bank. За підсумками першого року роботи, його активи становили 110 млн. доларів, щомісячний приріст капіталу — 20%, а кількість клієнтських рахунків перевищила 10 тисяч [3].

Інтернет-банкінг — це технологія віддаленого банківського обслуговування, яка дає змогу клієнтові отримувати банківські послуги, не відвідуючи банк.

Основні функції, які забезпечує система Інтернет-банкінгу [1]:

1. можливість:

- набору та редагування платежів операціоністами фірми;
- видалення та відправлення платежів безпосередньо директором або іншою особою, яка має право першого підпису згідно з картою із зразками підписів;
- організації "прав доступу" для різних груп користувачів;
- перегляду виписок та залишків на рахунках;

2. наявність як мінімум трьох методів авторизації користувача (вимога НБУ); 3. система екстреного зв'язку з адміністратором.

Інтернет-банкінг вигідний для банків тому, що дає можливість залучити більшу кількість клієнтів, які можуть стати його учасниками незалежно від місцезнаходження. Це забезпечується завдяки особливості безмежності Інтернету, що дає змогу навіть невеликому банку стати банком національного масштабу (хоча б за широтою розподілу клієнтури). Також слід згадати про конкуренцію, яка, як відомо, є рушійною силою прогресу. У розвинених країнах Інтернет-банкінг набув широкого поширення у першу чергу серед клієнтів — фізичних осіб. Головні споживачі Інтернет-банкінгу — це представники малого і середнього бізнесу, а також фізичні особи віком до 30 років, які цінують свій час і не витрачають його на відвідування банківських відділень.

Інтернет-банкінг спрямований на підвищення якості обслуговування клієнтів, оскільки має ряд переваг, серед яких: зростання оперативності проведення операцій, доступність для клієнта (операції стають цілодобово доступними без

відвідування офісу банку); необмеженість, тобто можливість здійснювати платежі практично будь-якого призначення; контрольованість, оскільки будь-яке списання активів з карткового рахунку відображається у виписках [2].

Не дивлячись на те, що Інтернет-банкінг виник відносно недавно, у країнах Західної Європи він став традиційною масовою послугою — кожен п'ятий європеець користується послугами Інтернет-банкінгу, а найближчими роками зростання становитиме приблизно 20% на рік, найменше зростання буде відмічено в тих країнах, де вже сильно розвинений ринок банківських Інтернет-послуг (наприклад, для Німеччини цей показник становитиме всього 11%). Найбільшою популярністю Інтернет-сервіс користується у Німеччині, Великобританії, Швеції [3].

В Україні ринок Інтернет-банкінгу знаходиться на етапі становлення, оскільки лише приблизно 560 тис. осіб користуються послугами банку через Інтернет, з яких близько 300 тис. — це фізичні особи. Комплексні послуги Інтернет-банкінгу надаються лише 10 банками із 198, які мають ліцензію, проте Інтернет-банкінг у нашій країні набуває популярності.

Переваги розрахунків за допомогою Інтернет стали очевидними після істотного підняття комісії за обслуговування у банках та здійснення переказів на користь юридичних осіб, у т.ч. комунальних платежів, у деяких випадках до 25 грн. і вище з кожної квитанції. Головне, що відлякує у Інтернет-банкінгу — це ризик шахрайства, саме тому, багато банків не надають послуги здійснення платежів у онлайн режимі, незважаючи на істотне зростання рівня захисту банківських мереж останнім часом [4].

Виділення Інтернет-банкінгу в самостійний бізнес банку вимагає розробки методики оцінки ефективності діяльності саме цього напрямку. Проведений аналіз існуючих методів оцінки економічної ефективності Інтернет-послуг на сучасному етапі показав, що вони недостатньо розроблені. Одними з найбільш поширених кількісних показників ефективності інвестицій в інформаційні технології є підходи, спрямовані на скорочення витрат. Не дивлячись на широке застосування різних підходів, до теперішнього часу не існує комплексної оцінки економічної ефективності дистанційного банківського обслуговування, яка б дозволила визначити фінансово-економічні результати роботи, більш точно прогнозувати стан об'єкта дослідження в майбутньому, що, безумовно, є найбільш наочним при оцінці діяльності банків у сфері дистанційного обслуговування [2].

Отже, до переваг використання Інтернет-технологій у банківському бізнесі відносять:

1. доступність банківських послуг у будь-який час і у будь-якому місці, де є Інтернет;
2. нижча у декілька разів вартість банківських послуг, отриманих через Інтернет, порівняно із ціною послуг, наданих традиційним методом;
3. низька собівартість обслуговування.

Серед недоліків реалізації операцій через Інтернет доречно, на нашу думку, можна зазначити такі:

1. відставання/випередження при здійсненні операцій оплати рахунків, виплати депозитів, блокуванні/розблокуванні платіжних карток;
2. затримка;
3. електронне шахрайство, тобто високий ризик крадіжки грошей, ймовірність “втрати” платежів та ймовірність технічних збоїв у системі.

Банкам доречно звернути особливу увагу на забезпечення інформаційно-технологічної безпеки електронних послуг шляхом захисту комунікацій і трансакцій, ідентифікації покупців і продавців, удосконалення механізмів обробки замовлень. В Інтернет-банкінгу необхідно використовувати до семи рівнів захисту, оскільки проблеми безпеки у Інтернеті і пов'язані з ними ризики дуже високі. Основними тенденціями розвитку дистанційного банківського обслуговування в Україні найближчими роками, на мою думку, є постійне збільшення кількості користувачів Інтернет-банкінгу, зростання інтенсивності використання таких послуг, можливості ведення декількох рахунків у одній системі електронного банківського обслуговування, навіть рахунків різних банків. Як додаткові Інтернет-послуги банки пропонуватимуть консультації у сфері інвестицій, щодо мінімізації ризиків фінансових вкладень, укладення договорів страхування.

Використання технології Інтернет-банкінгу значно спрощує роботу банків, оскільки дозволяє автоматизувати роботу касирів і операціоністів, що особливо важливо для великих фінансових установ, де проводиться значна кількість трансакцій, до того ж використання онлайн-технологій дозволяє банкам збільшувати клієнтську базу.

На нашу думку, Інтернет-банкінг як один з напрямів банківської справи має великий потенціал та широкі перспективи розвитку. Враховуючи стрімкий розвиток високотехнологічних банківських продуктів нового покоління, закономірними є плани розвитку Інтернет-банкінгу у вигляді віртуального фінансового супермаркету банківських продуктів для фізичних і юридичних осіб. Надалі системи Інтернет-банкінгу перетворяться на єдиний віртуальний простір фінансових послуг і продуктів, що необхідно і зручно як для приватних осіб, так і для великих компаній.

Примітки:

1. Деменков М. Інтернет-технології в обслуговуванні клієнтів банку / Деменков М. // Банківська справа. — 2009. — № 1. — с.62-67.
2. Чуб О. Розвиток Інтернет-банкінгу / Чуб О. // Вісник української академії банківської справи. — 2009. — №1. — с.58-64.
3. Інтернет-банкінг: сучасний стан та перспективи розвитку // www.kommersant.ua.
4. Інтернет-банкінг в Україні // www.e-payss.com.

Oksana Zborivets'

Ivan Franko University of L'viv

THE DEVELOPMENT OF THE INTERNET BANKING IN THE GLOBAL ENVIRONMENT

This thesis is dedicated to the study of the development of remote banking, the level of penetration of Internet banking services in the world. Actuality of the research Internet banking due to the growing number of banks that provide services remote banking.

Наталія Зварич

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Конкурентні умови функціонування підприємств у ринковому середовищі, а також їхні взаємини з державними органами управління, інвесторами, кредиторами, постачальниками матеріально-технічних ресурсів і виробничими менеджерами породжують різноманітність форми економічних і фінансових ситуацій, що істотно впливають на фінансовий

стан підприємств і вимагають прийняття оперативних та водночас ефективних рішень. Оцінка результатів діяльності підприємств є одним з основних елементів у системі управління і обґрунтування господарських рішень. Отримані рішення повинні бути об'єктивними, оскільки помилки у висновках можуть призвести до збитку чи недоотримання прибутку. Тому аналіз і оцінка фінансового стану підприємства серед його фінансових проблем розглядається науковцями і практиками, мабуть, найчастіше. Спираючись на результати аналізу фінансового стану підприємства менеджери та власники мають можливість визначити результати його діяльності та при потребі вжити заходів з антикризового управління підприємством.

У працях зарубіжних і вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з таким аналізом, його оцінкою та управлінням. Засновниками розробки й розвитку цього питання вважають представників англо-американської школи (Р. Фоулк, Дж. Кеннон, Р. Сміт, Дж. Хорріган, і т.д.). У Росії останні дослідження з цих питань висвітлено у працях В.В. Ковальова, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфуліна, О.С. Стоянової й інших авторів, а в Україні – у працях С.Ф. Покропивного, А.М. Поддєрьогіна, Т.Г. Бєня, С.Б. Довбні та інших. При цьому використовуються різні підходи та методології. Методичні основи кількісного виміру та оцінки фінансового стану підприємств і трактування його сутності зафіксовано також і в нормативних актах відповідних міністерств (відомств), НБУ та в низках методик, розроблених комерційними банками.

Враховуючи різноманіття фінансових процесів, потужну множину показників, що оцінюють фінансовий стан підприємства, різницю їх критеріальних значень, можна твердити, що це завдання складне, та для його розв'язання необхідне створення експертної системи або системи підтримки прийняття рішень із масштабним залученням економіко-математичних методів та сучасних інформаційних технологій. Фактично будь-яку методику прогнозування банкрутства, оцінки кредитоспроможності позичальника, аналізу інвестиційної привабливості підприємства можна вважати такою, що присвячена проблематиці діагностики фінансового стану. Однак не існує єдиного, загального для всіх, підходу щодо її проведення. Аналіз вітчизняних і закордонних літературних джерел дав змогу виокремити такі методи оцінки фінансового стану підприємства: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, беззбитковий, рівноважний. Кожен з них має свої недоліки та переваги.

Доцільно зазначити, що переважно методи оцінки фінансового стану підприємств дають змогу виявити проблемні напрямки в діяльності підприємства і досліджувати причини, що їх зумовили, однак на їх основі дуже складно зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан в цілому і вони обмежують можливості їх використання на практиці, особливо в тому разі, коли необхідна оперативна оцінка фінансового стану підприємства. Також маємо великі розбіжності навіть у трактуванні науковцями й практиками самого поняття «фінансовий стан підприємства», що не дозволяє уніфікувати проведення аналізу фінансового стану. Актуальність цієї теми зумовлює необхідність узагальнення відомих методик, формування єдиного методологічного підходу та виокремлення переліку показників, які дадуть змогу зробити ґрунтовний та швидкий аналіз фінансового стану. Щодо поняття «фінансовий стан підприємства», то переважна більшість науковців визначають його як комплексне, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства.

На основі комплексної оцінки діяльності підприємства можна одержувати підсумкові відомості про рівень його роботи та формувати напрями підвищення ефективності виробництва і стратегічного розвитку підприємства. Діяльність підприємства характеризується сукупністю показників, ієрархічно пов'язаних між собою[1]. Нижній рівень ієрархії – це найпростіші показники, які безпосередньо можуть бути виміряні або розраховані й подані в абсолютному чи відносному виразі. Необхідно, аби такі показники відображали різні аспекти діяльності підприємства і враховували чинники внутрішнього й зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства[2].

З огляду на поставлену мету, з якою проводять оцінку фінансового стану, окремі автори пропонують також визначити його коротко- та довгостроковий період. Так, зважаючи на короткострокову та довгострокову перспективу, відповідну оцінку потрібно здійснювати за різними критеріями[3]. Тому уніфікація проведення оцінки фінансового стану підприємств повинна встановити також єдиний перелік критеріїв з визначеними показниками відповідно до мети здійснення аналізу.

Оцінюючи методичні підходи різних авторів, можна знайти практично ті самі недоліки, найвагомішим з яких є дублювання показників, що характеризують один і той самий аспект фінансового стану підприємств. Це дає підстави для необхідності визначення оптимальної кількості груп фінансових показників (якомога меншу) та ранжувати їх за значенням. За рівнем значущості для оцінки фінансового стану слід виділити такі групи показників: група показників першого рівня - оборотність активів; другого – рентабельність; третього - фінансова стійкість; четвертого – ліквідність підприємства. Крім вибору груп, необхідно обґрунтувати і перелік показників, що включатиме кожна з цих груп, з врахуванням недоліків, які нині мають місце.

Слід наголосити, що теоретичні та методичні питання аналізу, що стосуються функціонування вітчизняних підприємств у сучасних умовах, доволі глибоко опрацьовано авторами, і водночас у сучасних умовах зростає актуальність питань, пов'язаних з вибором та уніфікацією системи фінансових показників оцінки фінансового стану підприємства, оскільки саме правильний їх вибір, враховуючи поставлену мету, дасть змогу всебічно й якісно оцінити діяльність підприємства.

Отже, «фінансовий стан підприємства» об'єктивно формується в системі зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства і його слід розуміти насамперед як фінансову спроможність підприємства. Зроблена критична оцінка сутності фінансового стану підприємства та методичних підходів до його аналізу й оцінки свідчить про потребу уніфікації трактування поняття «фінансовий стан підприємства» та удосконалення методик проведення різних видів аналізу. Але загалом необхідно розробити такий методичний підхід, за якого оцінка фінансового стану, зокрема, українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку та звітності, використовувала б інформаційну базу вітчизняних підприємств з урахуванням їхньої галузевої специфіки, що дало б змогу враховувати особливості їх діяльності.

Примітки:

1. Хотомлянський О.Л., Черната Т.Н., Тузенко Д.В. Оценка и анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий с использованием матричной модели // Вестник Приазовского государственного технического университета. – 2000. - № 9. – С. 258;
2. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. Поддєрьогіна А.М. – К.: КНЕУ. – 2000. – С. 298-314;
3. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств. «Знання» - «Прес». – 2004. – С. 269.

Natalia Zvarych

The Ivan Franko National University of L'viv

THE MAJOR ASPECT OF ANALYSIS FINANCIAL STATE OF UKRAINIAN ENTERPRISES

The author considers the interpretation of notion «financial state of an enterprise», specifies it's essence and evaluates the indices which determine it. Methods for estimating the financial state of an enterprise, experience exposing their negative sides are analyzed. The major directions toward improving the estimation of an enterprise's financial state are motivated due to the world experience.

Наталія Зеленко

Львівський національний університет імені Івана Франка,

УДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ: ДОСВІД ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ

Зазначимо, що в більшості розвинутих країн світу соціальне страхування займає одну з ключових позицій та є найважливішим елементом системи соціального захисту, її організаційно-фінансовою основою. На нашу думку, використання досвіду формування та функціонування світових моделей соціального страхування значно допоможе здійснювати подальше реформування системи соціального захисту в Україні.

Слід зауважити, що основоположниками практично усіх сучасних систем соціального захисту вважаються Канцлер Німеччини Отто фон Бісмарк, який в 1883 – 1889 рр. в законодавчому порядку запровадив систему соціального страхування, та лорд Великої Британії Вільям Беверідж, який в 1942 р. підготував доповідь, у якій були запропоновані нові підходи до політики соціального забезпечення.

Відзначимо, що систему Бісмарка визначають чотири фундаментальних принципи: 1) забезпечення засновано виключно на праці і тому обмежене лише тими особами, які протягом трудової діяльності сплачували соціальні внески; 2) обов'язкове забезпечення лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких нижча визначеної мінімальної суми, тобто для тих, хто не може користуватись індивідуальним страхуванням; 3) забезпечення, яке засноване на методології страхування, що встановлює паритетне відношення між внесками найманих працівників та працедавців, а також між виплатами та внесками; 4) за-безпечення, яким управляють самі працедавці та наймані працівники

Якщо розглядати концепцію соціального страхування лорда Беверіджа, то він відстоював більш активне втручання держави у соціальне життя, якщо таке втручання не буде посяганням на особисту ініціативу. Так існуючу систему соціального забезпечення рекомендувалось вдосконалити шляхом надання соціального захисту виключно всім громадянам, зробивши її універсальною.

План Беверіджа визначає три головних принципи, які лежать в основі організації системи соціального забезпечення: 1) принцип універсальності забезпечення означав розрив з традиційною логікою системи Бісмарка (забезпечення лише працюючих) і гарантував забезпечення на всі випадки соціального ризику для всього населення; 2) принцип єдності у забезпеченні включає: адекватний характер внесків і виплат, однаковий характер організації системи; 3) третій принцип означав інтеграцію різних форм забезпечення: страхування, соціальну допомогу і ощадні каси

Слід зазначити, що ідеї Бісмарка і Беверіджа стали базою для формування світових моделей соціального захисту. Так, серед перших країн світу, які запровадили солідарні системи соціального страхування на рубежі XIX-XX століть були Німеччина, Англія, Франція та Швеція, а згодом Чехословаччина та Румунія. За межами Європи першими такі ж системи ввели в 1920-х рр. XX ст. три латиноамериканські країни – Чилі, Аргентина та Уругвай.

Зауважимо, що класикою „модельовання” в галузі соціальної політики залишаються погляди Р.Титмуса, який виділяв такі моделі: маргінальна - (США) передбачає існування двох натуральних каналів природного задоволення індивідуальних потреб людини, а саме приватного ринку та людини; інституціонально-розподільча – (Швеція та інші скандинавські країни) базується на розподільчому принципі, що орієнтується на вирівнюванні ресурсів між людьми; проміжна – (ФРН, Великобританія) поєднує найкращі риси двох перших моделей. В реальному житті більшість країн Заходу дотримуються поєднання в певних пропорціях цього підходу.

У. Лоренц виділяє такі основні моделі соціального захисту: скандинавська (Швеція) – основна частина соціального страхування може бути забезпечена через роботу, то держава може меншою мірою звертатись до перерозподілу поза межами ринку праці; залишкова (Великобританія, США, Нова Зеландія, Австралія) – підтримка поза межами ринку праці; корпоративістська (ФРН, Угорщина, Голландія, Швейцарія, частково Франція та Італія) – держава може делегувати обов'язки щодо соціального страхування професійним, релігійним або добровільним організаціям, зберігаючи таким чином статусні розрізнення; рудиментарна (післявоєнні Португалія, Іспанія, Греція, Ірландія) – несистематичний розвиток соціальних служб, мінімальні права громадян на соціальне забезпечення.

За класифікацією моделей соціального захисту, яка базується на доступі громадян до соціальних виплат і послуг, суспільними поділами і стосунками між державою та ринком у пенсійному страхуванні відокремлюють такі моделі: консервативну – соціальний захист не є першочерговою проблемою у суспільстві, його здійснюють лише в тих межах, що дозволяють підтримувати стабільність у державі; ліберальну – дія ринкових законів у державі повинна врегульовувати усі соціальні проблеми без втручання останньої; соціал-демократичну – охоплення системою соціального страхування набагато ширших верств населення, формування цільових коштів за солідарним принципом, забезпечення соціальної справедливості у суспільстві.

На сьогоднішній день, у країнах-членах ЄС сформувалися і розвиваються чотири основні моделі соціального захисту: континентальна (бісмарківська), англосаксонська (модель Беверіджа), скандинавська і південно-європейська.

Слід відмітити, що здійснити чітке розмежування вищевказаних моделей соціального страхування видається доволі проблематичним, оскільки поряд із спільними ознаками на функціонування кожної із них впливає специфіка країни де ця модель запроваджена.

Аналізуючи систему соціального страхування України за вищеприведеними типологіями світових моделей соціального страхування, відзначимо, що за класифікацією Р.Титмуса вона є проміжною моделлю, за типологією Лоренца Уолтера – корпоративістською, за класифікацією в рамках певної ідеології – соціал-демократичною, за базовими моделями ЄС – тяжіє до континентального типу.

Отже, для розбудови України як соціальної держави, та держави, яка прагне інтегруватись у світову спільноту, необхідним є здійснення таких кроків при реформуванні вітчизняної системи соціального страхування:

- поступове об'єднання фондів соціального страхування в Україні в одну фінансову установу;

- впровадження в життя загальнообов'язкового державного медичного страхування;
- сплата страхових внесків працівниками та роботодавцями на паритетній основі;
- удосконалення контролю за формуванням та використанням цільових коштів у галузі соціального страхування;
- поетапне підвищення віку виходу на пенсію як чоловіків, так і жінок;
- децентралізація управління соціальним страхуванням;
- розв'язання проблеми надання соціальних послуг особам, що працюють за кордоном;
- розвиток недержавних форм соціального страхування в Україні;
- врахування світового досвіду при подальшому реформуванні вітчизняної моделі соціального страхування.

Natalia Zelenko

Lviv National University named after Ivan Franko

IMPROVING THE NATIONAL MODEL OF SOCIAL INSURANCE: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

The article presents the basic characteristics of models of social insurance in foreign countries. Based on theoretical and practical material, the comparison of national models of social insurance, and submitted its recommendations for further reform.

Keywords: social protection, social insurance, social insurance model, social risks, social policy, social insurance contributions.

Василь Зеленко

Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного Банку України

ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ США ТА ЯПОНІЇ ПРИ РОЗБУДОВІ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОДЕЛІ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Україна тільки недавно увійшла в епоху ринкової економіки. Ще за часів СРСР керівниками досить часто призначалися люди, що не володіли потрібними навиками та не мали достатньої кваліфікації. І як показує практика, на більшості вітчизняних підприємств та організацій і понині в корені зберігся неправильний підхід до підбору, організування, мотивації. Саме з цієї причини вкрай важливо враховувати зарубіжний досвід управління персоналом.

Варто зауважити, що „класикою” серед напрямів в управлінні персоналом вважається американська та японська школи, які показують, що за допомогою використання часто кардинально-протилежних методів в менеджменті сучасних організацій можна досягти максимальної ефективності їхнього функціонування.

Так, американська система управління персоналом заснована на розгляді діяльності по управлінню як самостійної професії і наявності найбільш розвинутої у світі мережі навчальних закладів, інших навчальних центрів і спеціальних програм, що забезпечують широку підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації керуючих. Характерною особливістю управлінської школи США є те, що значне місце займає прошарок "дженералістів", тобто виконуючих загальні обов'язки керівників широкого профілю, що повинні бути компетентні й у техніці, і в економіці, і у виробництві, і в ринковій діяльності і т.п. В процесі здійснення управління персоналом, широко використовуються програмно-цільові, матричні структури управління, що вимагають розвитку особливих навичок гнучкості, пристосовності в діловій поведінці керівників вищого і середнього рівнів. Окрім цього, у системі підбору, оцінки, стимулювання, просування персоналу в США набагато превалює ніж у інших країнах індивідуальний підхід до кожного керівника і фахівця.

До основних тенденцій у розвитку практики управління людськими ресурсами, що базуються на результатах дослідження, проведеного за дорученням американської урядової комісії з кадрових питань належать:

1. Розвиток техніки і технології – один з основних факторів, що викликають постійне скорочення зайнятості у сфері виробництва.

2. Підприємство майбутнього характеризується високим рівнем мобільності кадрів.

3. Прибутковими виявилися лише ті автоматизовані цехи і заводи, де адміністрація прагнула до підвищення рівня кваліфікації персоналу та відповідним чином формувала виробничі завдання.

4. Змінюються вимоги до кваліфікації низових керівників. На думку деяких дослідників, коло їхніх обов'язків поступово скоротиться, можлива навіть інтеграція ролей низового керівника та інженера.

5. Навчання та підвищення кваліфікації персоналу на американських підприємствах переноситися із служби управління людськими ресурсами до безпосередніх керівників, які зацікавлені (часто матеріально) в підвищенні продуктивності праці і все частіше беруть на себе обов'язки інструкторів, які готують персонал.

6. Зміни в характері праці та управління формують і нові тенденції в оплаті праці. Об'єктом стимулювання, поряд з обсягом виробництва, стає рівень кваліфікації, досвід, майстерність, тощо.

7. На підприємствах майбутнього організаційна структура буде формуватися не навколо функціональних підрозділів, а на основі прийняття управлінських рішень.

8. Розвиток сучасних виробничих систем – є тривалим процесом, що характеризується поетапним впровадженням нової техніки, розширенням і зміною асортименту продукції, постійним її вдосконаленням, частою заміною матеріалів і підвищенням вимог до якості.

Розвиток і специфіка японської системи менеджменту зумовлені впливом національних норм, традицій, домінуючих релігій (синтоїзм та буддизм), особливостями ментальності населення, впливом американської окупації після Другої світової війни, необхідністю відбудови держави у повоєнний період тощо. Японія першою у світі визнала пріоритетність трудових ресурсів. У країні активно розвивається менеджмент з «людським обличчям», який передбачає активне залучення працівників до діяльності підприємства, прийняття рішень, формування корпоративного духу. У бідній на природні ресурси країні традиційно культивується принцип «Наше багатство — людські ресурси», що забезпечило створення найоптимальніших умов для ефективного їх використання. Це дало підставу такій авторитетній організації, як Світовий економічний форум, визнати Японію лідером за рівнем розвитку менеджменту.

Варто відзначити кілька характерних особливостей управління персоналом "по-японськи", зокрема:

По-перше, це підбір кадрів – основа основ роботи з персоналом. Головне у японській організації – це практично повна відсутність конфліктів, злагодженість роботи, дружність колективу.

По-друге, вкрай важливою умовою високої продуктивності праці є корпоративний дух (що виходить з попередньої). Співвітчизникам куди простіше відчутти себе великою робочою сім'єю, ніж колективом, зібраним "з миру по нитці". Працівник повинен бачити у своєму керівникові не командира, а суворого наставника.

По-третє – система довічного найму. На ній базується майже вся система японського управління персоналом.

До організаційних принципів японської компанії можна віднести такі: орієнтація на ринок; безперервне впровадження нововведень; увага не до окремих функцій, а до їх взаємозв'язку.

Зауважимо, що керівникам українських підприємств та державних організацій ні в якому разі не можна бездумно копіювати іноземний досвід у сфері управління персоналом, а старатись його адаптувати до вітчизняних реалій, зважаючи на ментальність, традиції тощо, оскільки в усьому світі йде безперервний пошук найбільш раціональних моделей управління. Досвід багатьох фірм показав, що інвестиції в нове обладнання не призводять до підвищення продуктивності праці, якщо не враховується "людський фактор", тобто якщо одночасно не здійснюються великі вкладення капіталу в підготовку персоналу, створення резерву кадрів, у впровадження нових принципів організації праці. Крім того, для управлінського рівня необхідно створення нової виробничої культури, що включає принципи групової роботи (виробничої діяльності), реорганізацію підготовки і підвищення кваліфікації персоналу з орієнтацією на системну, комплексну організацію роботи з резервом кадрів, на оплату праці виходячи з виробничих потреб, на стимулювання ініціативи і залучення в процес прийняття рішень.

На Заході вже давно зрозуміли, що цінного співробітника потрібно поважати й плекати, оскільки від його знань, працездатності й лояльності багато в чому залежить успіх компанії на ринку. Черга тепер за Україною...

Vasyl Zelenko

Lviv Institute of Banking University of Banking National Bank of Ukraine

Application experience the USA and Japan to build national model HR

This article analyzes the experience of HR U.S. and Japan. Specified on the common and distinctive features of these two models. According to the results of theoretical and practical material made relevant conclusions and recommendations for developing the Ukrainian model of personnel management.

Keywords: HR, human resources, motivation, management level, hierarchy, organizational structure, remuneration system of the enterprise.

Василина Зінчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ КРАЇН ЗОНИ ЄВРО.

Коли у 1999 році ввели євро, європейські країни були згодні з тим, що фінансова дисципліна дуже важлива для його стабільності. Оскільки спільна валюта принесла користь всім країнам, які прийняли її, нездатність членів єврозони дотримуватися своїх угод може перетворити євро у лихо.

Через кризу платоспроможність майже половини країн ЄС у довгостроковій перспективі перебуває під загрозою.

У звіті ЄС про перспективи сталого розвитку до «групи ризику» віднесені 13 країн спільноти. Єврокомісія має сумніви у тому, що ці держави у довгостроковій перспективі будуть спроможні з доходів бюджету покривати свої боргові зобов'язання. У групі ризику, крім Румунії, Чехії, Латвії, Литви та Великобританії, опинилися також декілька країн єврозони. Це Іспанія, Нідерланди, Греція, Ірландія, Словаччина, Словенія, Мальта та Кіпр. Всі ці країни об'єднує невиконання критеріїв фінансового Пакту стабільності ЄС.

Це означає, що дефіцит бюджету перевищує 3% ВВП, а загальний обсяг боргових зобов'язань держави перевищує 60% ВВП. Більш стабільною, за оцінкою Єврокомісії, є ситуація у Франції, Німеччині, та Італії. Найнижчими називають ризики у скандинавських країнах ЄС - Фінляндії та Швеції.

Справді, багато членів єврозони просто поводять себе так, наче не було Пакту про стабільність та економічне зростання країн Євросоюзу. Стан грецьких державних фінансів, наприклад, є предметом стурбованості для всієї єврозони. Очікується, що бюджетний дефіцит Греції досягне 12,7% ВВП 2009 року, що набагато перевищує верхню межу у 3% ВВП, як встановлено у Пакті про стабільність та економічне зростання.

Звісно, кожна країна ЄС порушує верхню межу, встановлену у Пакті, через наслідки кризи. Однак, скажімо, з Нідерландами 2009 року це трапиться тільки вдруге. Коли ця країна вперше перевищила ліміт лише на 0,1% ВВП, уряд відразу ж прийняв жорсткі заходи, аби приборкати дефіцит. Таким же шляхом пішли Німеччина та Австрія. Ці країни працюють, щоб зменшити надутий кризою дефіцит якомога швидше.

У південній Європі ситуація дещо інша. Перевищення встановленої Пактом межі дефіциту є скоріше правилом, ніж винятком. Справді, протягом першого десятиліття функціонування євро Греція зуміла втриматися у встановлених Пактом параметрах тільки один раз, у 2006 році. Більше того, грецький уряд виявився ненадійним. У 2004 році він зізнався, що оприлюднював неправдиві дані щодо розміру дефіциту, починаючи з 2000 року, коли оцінювалася заява Афін про входження в єврозону. Іншими словами, Греція отримала право на цей вступ тільки завдяки неправдивим даним. У листопаді 2009 року виявилось, що грецький уряд знову подав недостовірну інформацію, цього разу з приводу дефіциту 2008 року і передбачуваного дефіциту на 2009 рік.

Італія також давно зневажає фінансові правила. Хоча вона не відповідала усім критеріям, її прийняли в єврозону. Державний борг країни перевищував 100% ВВП, тоді як Пакт допускав максимальну величину цього показника на рівні 60% ВВП. Рим також не відповідав іншому критерію: його валюта ліра не перебувала обов'язкових два роки всередині механізму регулювання валютних курсів ЄС.

Через десять років здається, що час на півдні зупинився. Грецький та італійський державний борг залишилися майже незмінними, незважаючи на те, що обидві країни отримали найбільшу вигоду від євро, бо після введення євро їхні

довгострокові процентні ставки знизилися до рівня ставок у Німеччині. Це принесло несподівані десятки мільярдів євро на рік, але навряд чи вплинуло на державний борг. Висновок може бути лише один: це масове марнотратство.

Свідченням цього є кредитний рейтинг цих країн. Греція може похвалитися найнижчим кредитним рейтингом в єврозоні. Рейтингове агентство *Standard & Poor's* вже поставило їй низький рейтинг *A*. Міжнародне рейтингове агентство *Fitch Ratings* знизило рейтинг Греції до *BBB+*, третій з кінця інвестиційний рівень. Без сумніву, ці дані означають, що Греція значно менш кредитоспроможна, ніж, наприклад, Ботсвана чи Малайзія, рейтинг яких *A+*. Цілком можливо, що Греція не зможе обслуговувати свої борги. Згідно з розрахунками *Morgan Stanley*, з відносно низькими довгостроковими процентними ставками Греції потрібен первинний приріст мінімум 2,4% ВВП щороку, щоб тільки стабілізувати державний борг на рівні 118% ВВП.

Сучасні правила забороняють іншим європейським країнам або самому ЄС допомагати Греції. Втім, сучасна історія свідчить: європейські правила створюються для того, щоб їх порушувати. Багато політиків і економістів пропонують, щоб ЄС створив свій державний борг, що пом'якшило б проблеми Греції та Італії. Але такі схеми можуть призвести до підвищення процентних ставок у таких країнах, як Нідерланди або Німеччина. А збільшення витрат за позиками на 0,1% означало б сотні мільйонів євро додаткових видатків на обслуговування боргу щорічно.

Окрім цього, навіть якщо план щодо внутрішнього боргу ЄС ніколи не набере чинності, прагматичні країни зіткнуться з більш високими витратами на обслуговування позик. Оскільки інтеграція в Європі поглиблюється, відсутність фінансової дисципліни хоча б в одній країні підвищить ставки у всій єврозоні.

За нинішніми правилами, член єврозони не може бути виключений. А це дозволяє таким країнам, як Греція, маніпулювати ситуацією і збирати все більше і більше фондів ЄС. В кінцевому підсумку, це зашкодить подальшому європейському співробітництву, тому що воно позбудеться громадської підтримки.

З цієї причини Європа повинна розглянути можливість фінансування змін правил гри. Якщо виключення хоча б одного члена єврозони утвердить надійніший механізм для гарантії фінансової дисципліни в ЄС, ніж змогли утвердити Пакт про стабільність та фінансові штрафи, ці витрати цілком виправдані.

Vasylyna Zinchuk

Ivan Franko National University of Lviv

FINANCIAL RISKS OF THE EURO ZONE COUNTRIES.

Financial risks in the countries of the Euro zone are discussed. The influence of financial discipline on the stability of the European currency is characterized.

Юлія Зіньцо

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розвиток орендних відносин в сучасній аграрній економіці України стримується недостатнім організаційним, правовим та фінансовим забезпеченням здійснення аграрної реформи. Недосконалість державного моніторингу оренди, мінливе правове середовище, низький рівень орендної плати в деяких господарствах є наслідком непослідовної політики держави в аграрній сфері та непослідовних дій місцевих органів влади. Орендні відносини на селі нерозривно пов'язані не тільки зі зміною форм господарювання, а й з дієвою аграрною політикою та вирішенням проблемних питань, створенням організаційно-господарських структур ринкового типу і зміцненням економічного стану АПК [3].

Важливою передумовою договору оренди є вимога до орендаря повернути орендодавцеві земельну ділянку в стані, не гіршому порівняно з тим, в якому він її одержав, а у випадку його погіршення орендодавець має право на відшкодування у розмірі, що визначається сторонами або в судовому порядку. Отже, умови збереження стану орендованих земель сільськогосподарського призначення мають бути конкретизовані в кожному договорі. Така конкретизація є індивідуальною для кожної земельної ділянки і для кожної природно-кліматичної зони регіонів.

Ми вважаємо, що потрібно в договорі оренди зафіксувати необхідність дотримання сівозміни, передбаченої проектом землеустрою. При відсутності сівозміни на орендованих землях, повинен бути представлений перелік культур, які вирощуватимуться.

При довгостроковій оренді земель сільськогосподарського призначення основною вимогою є збереження показників родючості ґрунтів. Показниками, які істотно можуть змінюватися за період оренди, можна вважати вміст гумусу у ґрунті, рухомих форм калію і фосфору, а також реакцію середовища. Саме вміст гумусу є першочерговим критерієм оцінки ґрунтів за їх природною родючістю.

За існуючої структури посівних площ на неудобрюваних ґрунтах щорічні втрати гумусу, наприклад у лісостепу, становлять 0,6-0,7 т/га. Тому для забезпечення бездефіцитного балансу гумусу щорічна рекомендована доза органічних добрив в цій зоні становить 10-12 т/га. Нехтування цією рекомендацією призведе до значних втрат гумусу. Таким чином, можна стверджувати, що використання земель без застосування органічних та мінеральних добрив, протягом двох років, спричинить пониження бонітету ґрунту майже на 1 бал. Тому в договорі оренди земель сільськогосподарського призначення при короткостроковій оренді незначних площ треба обов'язково зафіксувати перелік культур сівозміни, а також вихідні значення рН та вмісту гумусу, фосфору і калію [1,с.37-38]. Землі необхідно давати в оренду фермерам, однак лише за умов, що орендарі будуть суворо дотримуватись режиму, який регулює їх використання. Якщо ж власник, чия земля класифікована як природне благо та з яким укладено офіційний договір про екологічний захист, не виконує своїх зобов'язань, то він повинен відшкодувати вартість податкових пільг державі [2,с.57].

Важливим аспектом орендних відносин є термін укладання договорів оренди. Різні за терміном угоди мають свої як позитивні так і негативні сторони. Однорічний строк оренди не вигідний для фермерів, оскільки це не

дає гарантій для збереження розміру свого господарства наступного року, а отже, планування виробничого процесу. Для орендодавців — власників паїв недоцільно укласти договори на тривалий період, адже при появі нових лідерів вони можуть втратити певну частину свого доходу (вищої орендної плати) [3]. Орендування землі у дрібних власників має негативні сторони для колективних сільськогосподарських товаровиробників:

по-перше, доводиться укласти договори оренди з великою кількістю власників земельних часток, спадкоємців, більшість з яких проживають у містах, або за кордоном. Здебільшого договори оренди укладаються на короткий термін (переважно на 5 років). Часте переукладання договорів, розрахунки по виплаті орендної плати великій чисельності орендодавців зумовлюють значний обсяг робіт;

по-друге, господарювання на орендованій землі унеможливорює довготермінове іпотечне кредитування сільськогосподарських товаровиробників, що не дозволяє технічно і технологічно переоснастити сільськогосподарське виробництво;

по-третє, також на практиці має місце постійне виокремлення земельних часток для заснування фермерського господарства, передачі іншому орендарю чи приєднання до особистого селянського господарства, що спричиняє порушення цілісності земельних масивів, руйнування сівозмінь, створює черезсумжжя. Усе це стає вагомим чинником негативного характеру, що не сприяє підвищенню ефективності товарного виробництва в Україні [4, с. 16-17].

Вихід із даної ситуації, що склалася, пов'язаний із запровадженням державної політики стосовно планування та здійснення науково обґрунтованого землеустрою, насамперед, у землекористуванні сільгосптоваровиробників, а також концентрації (консолідації) земель на основі запровадження цивілізованих механізмів ринку земель. Для цього варто скористатися досвідом країн Центральної Європи які мали аналогічні проблеми. Зокрема у Чехії, Польщі, Угорщині, Болгарії створено спеціалізовані фонди, які викупувають розрізнені ділянки сільськогосподарських угідь і вже підготовлені (консолідовані) земельні масиви передають в оренду ефективним товаровиробникам. Це сприяє здешевленню організаційних витрат на оренду землі, а також і на обробіток консолідованих масивів [4, с. 17].

Принципи регулювання земельних відносин і ринку землі в Україні повинні визначатися законом. Їх метою є забезпечення загальнодержавного захисту конституційних прав громадян, особливо селян, на землю, у тому числі на одержання її у приватну власність і розпорядження нею. Закон повинен закріпити ці принципи так, щоб націлювати регіональні органи на послідовну практичну реалізацію прав громадян стосовно до конкретних умов і особливостей регіонів, що стосується, здебільшого, регіоналізації – поділу на малоземельні і достатньо земельні регіони.

Для того щоб усі запропоновані шляхи вдосконалення орендних відносин принесли очікуваний результат, потрібна воля вищого державного керівництва їх виконувати і втілювати в життя.

Примітки:

1. Кустовська О. Проблеми оренди сільськогосподарських земель та шляхи їх вирішення // Землевпорядний Вісник. – 2009. - №4. – с. 36-39.
2. Михасюк І., Косович Б. Регулювання земельних відносин: Монографія. – Львів, Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2002. – 264с.
3. Про розвиток орендних відносин. Доступно з: <<http://www.lib.ua-ru.net/inode/36664.html>>
4. Третяк А. Стратегія реформування земельної політики в Україні на сучасному етапі // Землевпорядний Вісник. – 2009. - №6. – с. 12-21.

Yulia ZINTSO

Ivan Franko National University of L'viv

WAYS OF IMPROVING RENTAL RELATIONS IN UKRAINE

This article considers ways of improving rental relations in Ukraine, and discloses features of land relations in small – scale production.

Світлана Іванова

НУ ДПС України

ДІЯЛЬНІСТЬ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Економічний розвиток інститутів спільного інвестування (ІСІ) є однією з передумов ефективного функціонування фінансового ринку країни. Початок діяльності професійних ІСІ починається з 2001 р. з прийняттям Закону України « Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)»[1]. Відповідно до закону інститути спільного інвестування поділяють на корпоративні та пайові інвестиційні фонди. Із прийняттям закону діяльність інвестиційних фондів стала більш наближеною до світових стандартів, їхня надійність значно вища за попередні організаційні форми, бо функції обслуговування поділено одразу між кількома різними компаніями, які займаються лише діяльністю на фондовому ринку і не можуть дублювати дії одна одної. Проте, національні інвестиційні фонди роблять перші кроки щодо входу на світовий фінансовий ринок, при цьому намагаються витримати конкуренцію поміж інших інституційних інвесторів. Тому, метою дослідження є аналіз діяльності ІСІ в умовах світової економічної кризи та виявлення перспективних пропозицій, щодо розвитку у майбутньому.

Позитивна динаміка в зростання кількості ІСІ останнім часом свідчить про збільшення попиту на інвестиційні послуги ІСІ серед інвесторів. Так, за 9 місяців 2007 року загальні активи ІСІ становили 12088,22 млн. грн, темп приросту відносно 2006 року становив 70,5 %.[2] Проте, падіння фондового ринку, масове вилучення капіталу іноземних та вітчизняних інвесторів, що спричинені світовою економічною кризою, суттєво вплинули на розвиток та інвестиційну привабливість ІСІ. Вплив фінансової кризи на ринок спільного інвестування проявився, перш за все, в результаті його зв'язку з фондовим ринком та банківською системою. Нерозвиненість національного фондового ринку стримує розвиток ІСІ в Україні, а саме в наслідок формування інвестиційного капіталу ІСІ шляхом розміщення акцій та інвестиційних сертифікатів на організованому ринку, крім того, слабкорозвинута організаційна структура ІСІ стримує популяризацію певного фінансового інституту серед населення.

Проте попри зниження активності, створення нових інвестиційних фондів не припинилося. Протягом 2008 року було зареєстровано десять відкритих інвестиційних фондів, але виконати нормативи щодо мінімального обсягу активів змогли лише вісім з них. Таким чином, станом на грудень 2008 року на фінансовому ринку України функціонували 32 відкритих

ІСІ, вартість чистих активів (ВЧА) яких становила 273 013,32 тис. грн. Для 13 фондів, які досягли нормативів до 1 січня 2008 року, падіння ВЧА становило - 69,34 %. На відміну від 2007, протягом 2008 року позитивна зміна ВЧА відкритих ІСІ відбулася лише в лютому та грудні. Кризова ситуація, спричинила глибоке падіння доходності ІСІ, особливо у порівнянні з доходністю, яка була зафіксована в 2007 році. Проте, кількість ІСІ, які досягли нормативів на кінець 3 кварталу 2008 року, склала 780 фондів. Приріст загальної кількості ІСІ станом на 1.10.08 склав 8,9%, з початку року – 35,2%. Але, незважаючи на високі показники зростання загальної кількості фондів, в цілому ринок ІСІ не став важливим інструментом вкладання інвестиційних ресурсів населення. Вкладниками ІСІ в 2008 р. нараховується менше 0,3% населення України, в той час, як в США вкладниками інвестиційних фондів є близько 43% всіх домогосподарств.[3].

Можна виділити декілька основних чинників, які спричинили економічна криза та вплинули на негативний розвиток ринку спільного інвестування. По-перше, відбулося збільшення темпів інфляції та здійснення неефективних антиінфляційних заходів, що призвели до кризи ліквідності у банківській сфері. По – друге, різке зростання курсу гривні до долара знецінило заощадження населення і вплинуло на експортні - орієнтовані галузі промисловості. По – третє, уповільнення законотворчого процесу щодо функціонування національного фондового ринку та ринку спільного інвестування у зв'язку з політичними проблемами в країні.

Для поліпшення кризової ситуації, яка склалась на ринку спільного інвестування в кінці 2008 року урядом країни був прийнятий Закон « Про внесення змін до Закону України « Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Закон вирішує ряд концептуальних питань, зокрема - врегульовує питання диверсифікації активів ІСІ, що дозволить їм більш оперативно вилучати активи з ризикових фінансових інструментів та вкладати їх у більш стабільні інструменти. Такий підхід надасть можливість КУА проявити свою професійність. Крім того, документ посилює захист прав інвесторів ІСІ. Насамперед, впорядковує процедуру дострокового викупу цінних паперів ІСІ закритого та інтервального типу на вимогу інвестора. При цьому КУА має повідомити про такі наміри інших інвесторів фондів та ДКЦПФР. Закон також визначає підстави для продовження терміну діяльності закритих фондів, створених на певний строк. Таке продовження допускається лише один раз у випадку падіння протягом 12 місяців вартості чистих активів ІСІ на 20% і більше, із зобов'язанням фонду викупити цінні папери у інвесторів, які не підтримали рішення про таке продовження.

Тому для полегшення наслідків кризи та підвищення ефективності діяльності ІСІ в Україні необхідно:

- сприяти залученню на ринок ІСІ внутрішніх коштів, шляхом створення сприятливих організаційно-правових умов та забезпечення інформаційної прозорості діяльності інститутів спільного інвестування;
- необхідно розробити заходи податкової стимуляції для фізичних осіб з метою залучення вільних коштів на ринок спільного інвестування;
- створити систему коригування стратегічних планів з урахуванням антикризових технологій управління;
- удосконалити політику у сфері рейтингування фінансових інструментів та емітентів, це дозволить уникнути монополізації ринку. Для цього необхідно процедуру лістингу цінних паперів привести у відповідність до Директиви Європейського парламенту та Ради ЄС від 28 травня 2001 р. №2001/34/ЄС «Про допуск цінних паперів до офіційного лістингу на фондовій біржі і інформацію, що повинна бути опублікована про такі папери».

Можна зробити висновок, що світова економічна криза негативно вплинула на діяльність ІСІ та розвиток фондового ринку. Для успішного розвитку ринку спільного інвестування поряд із створенням відповідної законодавчої бази та нагляду, важливим є поліпшення середовища в якому вони функціонують, тобто створення ефективного механізму функціонування фондового ринку. Однак, справді сильним стимулом для розвитку ринку спільного інвестування, масового залучення ресурсів як внутрішніх, так і, особливо, зовнішніх інвесторів може стати довгоочікуване визначення стратегічної політичної та макроекономічної спрямованості України, відновлення стабільного росту національної економіки.

Примітки:

1. Закон України « Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 № 2299 – III-ВР
2. Аналіз діяльності ІСІ за 9 місяців 2007 р. Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/342/84_4.pdf
3. Річний огляд діяльності відкритих ІСІ в Україні. Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1003/40_4.pdf

Svitlana Ivanova

National university of Government tax service of Ukraine

ACTIVITY OF INSTITUTES OF THE GENERAL INVESTING IN THE CONDITIONS OF WORLD ECONOMIC CRISIS: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

In article it is considered activity of institutes of the general investment in the conditions of a world economic crisis, the tendency of dynamics and the basic tendencies of development, cover actual problems and offers concerning their decision.

Галина Івах

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ

Особливо актуальним в наш час стоїть питання по вирішенню проблеми нестачі фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування та стабілізації їхніх доходних джерел. Найбільшу питому вагу в доходах місцевих бюджетів України мають надходження від загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які практично не пов'язані з власною діяльністю органів місцевого самоврядування. Частка надходжень до місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів не перевищує 2-10%. Біля третини доходної частини місцевих бюджетів формується за рахунок трансфертів.

Вивченню особливостей формування доходів місцевих бюджетів присвятили свої праці такі вчені як М. Бандида, О. Василенко, О. Гончаренко, Є. Жемеренко, О. Замасло, О. Кириленко, К. Павлюк, С. Слухай.

Аналіз доходів бюджету м. Львова на 2009 рік показав надзвичайно низьку питому вагу місцевих податків та зборів, яка становить всього 2,17% податкових надходжень та 1,39% сукупних доходів міста. Серед них ринковий збір – 49,83%, комунальний податок – 21,9%, збір за припаркування автотранспорту – 15,7%, податок з реклами – 8,32%. Ці 4 з 12 податків

і зборів становлять 95,75% всіх місцевих податків і зборів. За таких умов постає питання про доцільність існування таких неактуальних в наш час зборів як збір за виграш у бігах на іподромі та збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, на які в Постанові «Про міський бюджет» м. Львова на 2009р. вже першопочатково закладено по 0%. В той же час міжбюджетні трансферти становлять 22,43% [2].

Вищенаведені дані свідчать про наявність двох великих проблем, перша з яких – це надмірна централізація місцевих бюджетів, залежність від державного бюджету, а друга – нераціональна структура місцевих податків і зборів, більшість з яких втратили своє фіскальне значення та є економічно необґрунтованими, оскільки витрати на їх адміністрування є надзвичайно великими.

Найсуттєвішими вадами місцевого оподаткування в Україні є:

- незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок, низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів, у валовому внутрішньому продукті;
- невеликий перелік місцевих податків і зборів у порівнянні з іншими країнами;
- відсутність самостійних прав у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів;
- незацікавленість місцевих властей у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів;
- відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території, із податковими зусиллями населення;
- нерозвиненість податків, які відображають політику місцевих властей [4, с. 11].

Для вирішення даних проблем, тобто для збільшення в місцевих бюджетах частки власних доходів, зменшення залежності від фінансової допомоги, досягнення збалансованості бюджетів, підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідно:

- чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів при формуванні доходів;
- наділення органів місцевого самоврядування одним-двома вагомими місцевими податками (зарахування податку на землю до бюджетів місцевого самоврядування у повному обсязі, запровадження місцевих майнових податків), ставки та базу яких вони зможуть регулювати самостійно;
- формування дохідної частини місцевих бюджетів на основі об'єктивної оцінки їхнього податкового потенціалу;
- застосування стабільних базових нормативів відрахувань від державних податків до місцевих бюджетів;
- посилення контролю за повнотою надходження доходів до місцевих бюджетів;
- забезпечення правових гарантій для безумовного виконання фінансових зобов'язань учасниками міжбюджетних відносин [3, с. 72].

Основу власних доходів місцевих бюджетів повинні становити місцеві податки та збори. Принципово важливе значення має закріплення за місцевими бюджетами таких податків, які гарантуватимуть органам місцевого самоврядування стабільні надходження доходів та їх рівномірний горизонтальний розподіл. Тому до місцевих податків можна було б віднести податок на майно; плату за землю; надбавку на податок із доходів фізичних осіб та податки на бізнес (плату за ліцензії і плату за патент). Зазначені податки відповідають критеріям рівня адміністративних видатків, високої прибутковості та стабільності надходжень і можливості індексації податкових надходжень, що має забезпечити достатню фінансову самостійність місцевого самоврядування.

Особливо багато аргументів є стосовно податку на майно, його переваг та недоліків. По-перше, податок на майно може забезпечити стабільне надходження коштів до місцевих бюджетів. По-друге, оскільки нерухоме майно не може бути переміщене, тому можливі регіональні відмінності в його ставках не спричинять небажані наслідки. По-третє, використання такого податку буде сприяти більш ефективному управлінню органами місцевої влади об'єктами нерухомості, враховуючи при цьому інтереси місцевого населення. Разом з тим, організувати ефективне майнове оподаткування непросто. При цьому виникають проблеми повного охоплення об'єктів оподаткування, точної оцінки їх вартості та дієвого механізму стягнення податку. Крім того, податок на майно не користується особливою популярністю, оскільки ним обкладається така форма матеріальних цінностей, яку неможливо приховати. Це, напевно, головні причини, які стоять на перешкоді встановлення і справляння цього виду платежу в нашій країні [3, с.45].

Надзвичайно важливо, щоб система оподаткування місцевими податками і зборами відповідала наступним вимогам: тягар місцевих податків і зборів повинен лежати на місцевих жителях, бо в цьому випадку місцеві органи державного управління нестимуть відповідальність перед ними, а отже, ефективніше надаватимуть суспільні блага та послуги; подібно до будь-яких інших податків чи зборів, місцеві податки та збори повинні зводити до мінімуму викривлення вибору в галузі споживання і виробництва; важливо, щоб видатки на адміністрування місцевих податків були невисокими [1, с. 47-48].

Потрібно також надавати більше прав місцевим органам влади у справлянні місцевих податків та посилити організацію контролю за правильним і своєчасним нарахуванням і стягненням податків.

Примітки

1. Герчаківський С.Д. Місьцеве оподаткування в Україні: традиції, реалії та напрями удосконалення // Фінанси України. - 2006. - №2. - с. 44 - 49.
2. Офіційний портал Львівської міської ради [Електронний ресурс] / Про міський бюджет Львова на 2009 рік – режим доступу: <http://www.city-adm.lviv.ua/authorities-the-city/structure-lmr/budget/4204-pro-miskij-budzhzet-lvova-na-2009-rik>
3. Слухай С.В., Гончаренко О.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні // Фінанси України. - 2007. - № 8. - с. 63-72.
4. Швець В.Я. Шляхи вдосконалення місцевого оподаткування у сучасних умовах // Економіка промисловості. - 2004. - № 3. - с. 10-17.

Halyna Ivakh

Ivan Franko National University of Lviv

THE INCOME GENERATION OF MUNICIPAL BUDGETS PROBLEMS AND WAYS TO ITS' SOLUTION IN UKRAINE

The income structure of municipal budgets is analyzed. The place of local taxes and fees is determined. The advantages and the disadvantages of some taxes are described. The proposals for the local taxes and fees part growth are given.

Галина Івах

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АУДИТОРІВ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин діяльність кожного суб'єкта господарювання неминуче пов'язана з ризиками, які справляють суттєвий вплив на результати фінансово-господарської діяльності. Тому важливим чинником їх ефективного функціонування є достовірна інформація про можливі загрози, яка дасть змогу сформувати дієвий механізм уникнення негативних проявів ризику [1, с. 55]. Цим дієвим механізмом пропонуємо бути страхуванню професійної відповідальності аудиторів.

Аналіз та напрями досліджень. Дослідженню особливостей аудиторської діяльності та аудиторських ризиків присвятили свої праці такі вчені як Петрик О., Редько О., Зубілевич С., Гайдук Т., Микитенко Т., Усач Б. та інші.

Аудиторська діяльність – це підприємницька діяльність, яка включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг [2].

Аудиторський ризик – це ймовірність того, що бухгалтерська звітність господарюючого суб'єкта може містити невиявлені суттєві помилки чи перекручення дійсності після підтвердження її аудитором. Це ризик, який бере на себе аудитор, надаючи висновок про повну достовірність даних фінансової звітності [3, с. 47]. Він містить такі складові [4, с. 49-59]:

1) властивий ризик – здатність залишку за певним бухгалтерським рахунком або певної категорії операцій до суттєвих перекручень показників фінансової звітності підприємства або до здійснення перекручень за цими показниками у комплексі з перекрученням за іншими рахунками чи операціями, з припущенням, що до них не були застосовані заходи внутрішнього контролю підприємства;

2) ризик контролю – ризик того, що перекручення залишку за певним рахунком або класом операцій, які б могли виникнути і бути суттєвими, окремо або разом із викривленнями залишків на інших рахунках, не можна буде виявити за допомогою системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю клієнта;

3) ризик невиявлення полягає в тому, що аудиторські процедури за сутністю, проведені аудитором, не виявлять залишку за рахунком або класом операцій, які можуть бути суттєвими, окремо або разом з викривленням залишків на інших рахунках.

Проте, аудиторський ризик за своєю суттю є лише одним з елементів системи ризиків аудиторської діяльності, яка включає як процес аудиту, так і надання супутніх послуг. З огляду на це, доцільно виділити ризик супутніх послуг, який полягає в тому, що аудитор неналежним чином надасть послуги консультативно-інформаційного характеру, економіко-правової експертизи, що, своєю чергою, призведе до незадоволення потреб клієнта та погіршення його фінансового стану.

За причинами виникнення ризику аудиторської діяльності класифікують наступним чином [1, с. 60]:

ризик, пов'язаний з невизначеністю майбутнього, що притаманно всім суб'єктам господарювання. Ця невизначеність може бути спричинена наявністю невизначеності у функціонуванні як економічної системи, так і самого підприємства чи його контрагентів;

ризик, пов'язаний з недостатньою кількістю інформації для прийняття управлінських рішень, з об'єктивною неможливістю розгляду всіх факторів для прийняття таких рішень;

ризик, зумовлений суб'єктивними чинниками, тобто пов'язаний з суб'єктом, котрий аналізує ризик (рівень кваліфікації, достатня кількість часу).

Подання неправильного аудиторського висновку через наявність аудиторського ризику може надто дорого обійтись як самій аудиторській фірмі, так і її клієнтам. Тому, в умовах функціонування ринку, з його жорсткою конкуренцією як найефективніший спосіб мінімізації збитків аудитора внаслідок подання помилкового аудиторського висновку вважаємо доцільним страхування професійної відповідальності аудиторів.

Страхування професійної відповідальності аудиторів переслідує три мети [3, с. 48]:

захист інтересів споживачів послуг, замовників аудиту;

захист інтересів самих вихованців (забезпечення їх фінансової стабільності, попередження банкрутств, втрата професійного статусу або іміджу);

захист третіх осіб (власники, банки, інвестори, кредитори тощо).

Сьогодні в Україні доволі багато страхових компаній пропонують свої послуги щодо цього виду страхування. Умови, які ними пропонуються в більшості випадків, розглянемо далі.

Страховий випадок – факт пред'явлення претензій третіми особами до страхувальника щодо відшкодування шкоди, завданої ненавмисною професійною помилкою, допущеною страхувальником під час здійснення ним аудиторської діяльності.

Прикладами страхових випадків можуть слугувати завдання шкоди третім особам у зв'язку з професійною помилкою внаслідок:

невиявлення істотних викривлень бухгалтерської звітності;

невиявлення порушень встановлених правил оформлення та складання документів бухгалтерської звітності, податкових декларацій та інших документів, а також невідповідності їх змісту законодавству України;

порушення правил ведення обліку та складання звітності, нарахування та сплати податків та інших обов'язкових платежів;

ненавмисної втрати або пошкодження документів бухгалтерської (фінансової) звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій, цінних паперів та інших подібних документів;

інших випадків.

Розмір страхового відшкодування розраховують виходячи з реальної шкоди, завданої третім особам в межах страхової суми. Критерієм же визначення мінімального розміру страхової суми може виступати валюта балансу аудиторської фірми. Розмір страхових тарифів складає 0,4–1,8 % від розміру страхової суми в залежності від заявленого страхувальником ліміту відповідальності (страхової суми), кількості працівників, отримуваних гонорарів. Франшиза – частина збитків, що не відшкодовуються страховиком при настанні страхового випадку [5].

Перешкодою для широкого запровадження страхування є високі тарифи, необхідність судового рішення за страховими випадками, адже факт настання страхового випадку визначається після підтвердження його судом.

На жаль, на сьогоднішній день в Україні відсутні достатній законодавчий фундамент і досвід судового розгляду позовів щодо аудиторів, немає методики оцінки розмірів збитку користувачів від неякісного аудиту, суди не завжди оперативно вирішують справи, а страхові фірми не здатні і не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності [6, с. 221].

Висновки. Оскільки ризики аудиторської діяльності в ринкових умовах господарювання є занадто великі, то постає необхідність страхування аудиторської відповідальності, яка в багатьох розвинених країнах світу вже давно є обов'язковою. Крім очевидних переваг як для самих аудиторських фірм, так і їх клієнтів та інших третіх осіб, це також буде вагомим кроком вперед до гармонізації аудиторських послуг згідно європейських стандартів та підвищення їх якості, що в подальшому призведе до підвищення довіри громадськості та суспільного іміджу професії аудитора.

Література

1. Гайдук Т., Олендій О. Ризики в аудиторській діяльності, їх особливості та аналіз // Фінансовий контроль. – 2007. – №4(39). – С. 55-64
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. із змінами та доповненнями
3. Микитенко Т. Страхування професійної відповідальності аудиторів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №6. – С. 46-50
4. Понікаров В., Серікова Т. Аудит: Навч. посібник. – Х., 2006. – 224 с.
5. Офіційний веб-сайт страхової компанії Allianz Україна [Електронний ресурс] / режим доступу http://www.allianz.ua/modules/print/mod_print.php?pages=168&lang=ua
6. Усач Б. Проблеми розвитку аудиту в Україні. // Регіональна економіка. – 2007. – №4. – С. 217-222

Halyna Ivakh

Ivan Franko National University of Lviv

THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF AUDITORS' PROFESSIONAL RESPONSIBILITY INSURANCE IN UKRAINE

The concept of audit risk – risk of the auditor providing an inappropriate opinion on the financial statements, particularly when those financial statements contain a material misstatement is determined. It's components and influence factors are considered. The conditions of auditors' professional responsibility insurance in Ukraine are described.

Андрій Івчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

QRS-АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ТА ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ

Постановка проблеми. У практиці діяльності українських підприємств все частіше постає проблема відсутності вільних фінансових коштів для свого подальшого розвитку та розширення асортименту продукції. Залучення для цієї мети банківських кредитів через високі відсоткові ставки є недоцільним. Тому у цій ситуації найбільш дієвим способом вивільнення грошових коштів підприємства є використання кредитів постачальників продукції. Цей ресурс не безмежний та вимагає дуже детального контролю та аналізу з боку підприємства-покупця.

Аналіз та напрями дослідження. QRS-аналіз базується на використанні рівняння, у лівій частині якого представлена товарна складова, а в правій – фінансові ресурси підприємства, за рахунок яких забезпечується існування товару в логістичній системі:

$$ТД+ТЗ+ДЗ+ГД=КЗ+ІР, (1)$$

де *ТД* – товари в дорозі; *ТЗ* – товарний запас; *ДЗ* – дебіторська заборгованість; *ГД* – гроші в дорозі; *КЗ* – кредиторська заборгованість; *ІР* – інвестиційний ресурс (кошти, що формуються за рахунок власних коштів підприємства та кредитів сторонніх організацій).

Перетворення рівняння (1) дає можливість визначити, які інвестиційні ресурси вкладаються підприємством в ту чи іншу продукцію постачальника та в підтримку обсягу продажів товару:

$$ІР=ТД+ТЗ+ДЗ+ГД, (2)$$

Розкладання рівняння (2) дозволяє з'ясувати, якими засобами підприємство забезпечує існуючий оборот. Ефективність використання цих засобів характеризує дохідність інвестиційного ресурсу:

$$ДІР=(\text{Дохід}/ІР)*100\%, (3)$$

ДІР – дохід від залучення інвестиційних ресурсів;

Найбільший інтерес представляє проведення даного аналізу по окремих постачальниках і товарах, для чого необхідно зібрати інформацію по кожному з них. Але тут можуть виникнути труднощі: якщо показники *ТД*, *ТЗ* і *КЗ* присутні практично в будь-якій інформаційній системі, то параметри *ДЗ* і *ГД* виділити набагато складніше. У випадку з *ДЗ* можна скористатися припущенням, що обсяг товару, що є у клієнта, пропорційний обсягу продажів. При такому припущенні можна з високим ступенем достовірності розрахувати суму *ДЗ* по товару – загальну суму *ДЗ* підприємства розподілити пропорційно обсягу продажів або кількості продукції постачальників.

Параметром *ГД* в деяких випадках можна знехтувати. Проте навіть у разі продажу товару в роздрібній торгівлі як мінімум 2-3 дні гроші подорожують з каси в магазині до постачальника товару, тобто близько 10% місячного об'єму продажів постійно знаходиться в дорозі.

Після проведення QRS-аналізу підприємство одержує три групи товарів або постачальників і багато додаткової інформації, яку можна використовувати для подальшої оптимізації асортименту і самої системи.

Групу *Q* складають явні донори – ті товари або постачальники, які інвестують в оборот підприємства більше 10% від свого місячного обсягу продажів, тобто які надають кредит в більшому обсязі, ніж це необхідно для наповнення товаром логістичної системи організації, що купує товар. Постачальники даної групи надають таке відстрочення на погашення кредиту, що за цей час підприємство встигає продати товар, отримати за нього гроші і ще деякий час використовувати їх для фінансування закупівель інших товарів. Виходить, що чим більше товарів даної групи реалізується, тим більше залучається коштів від постачальника. За звичай, такі кредити надають або давні партнери підприємства, або нові постачальники нікому не відомого товару, які згодні на будь-які умови дистрибуції свого товару. В даному випадку параметр $IP < 0$.

Група *R* – неявні донори – товари або постачальники, кредитних коштів яких практично достатньо для підтримки ресурсу логістичної системи. Працюючи з даною групою, необхідно уважно відстежувати всі параметри руху товару, оскільки при щонайменшій зміні товарного запасу вони почнуть «відтягувати на себе» інвестиційні ресурси інших постачальників або товарів.

Групу *S* представляють явні акцептори, а саме товари або постачальники, в яких підприємству самому доводиться інвестувати кошти у розмірі більше 10% від місячного обсягу продажів. Як правило, товари постачальників цієї групи користуються підвищеним попитом, що змушує закупляти його на пропонованих умовах: відвантаження по передоплаті або надання малого кредиту. Тут головне – не перевищувати план продажів, оскільки будь-яке збільшення продажів призводить до додаткового відтягування інвестиційного ресурсу.

Висновки. Проведення QRS-аналізу дозволяє виділити частину інвестиційного ресурсу, який можна: вкласти в продукцію, ресурси постачальників, що мають високий дохід і рентабельність; ввести в асортимент нового постачальника, пам'ятаючи при цьому, що спочатку його потрібно буде фінансувати; перейти на передоплату товарів постачальника, якщо знизить за передоплату дозволить збільшити прибутковість.

Таким чином, запропонований механізм QRS-аналізу дозволяє підвищити ефективність управління та забезпечити економічний розвиток підприємства.

Примітки:

1. Альбеков А.У. Коммерческая логистика. – М.: Феникс, 2002. – 180 с.
2. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: Маркетинг, 2001. – 306 с.

Andriy Ivchuk

Ivan Franko National University of L'viv

QRS-ANALYSIS CIRCULATING ASSETS AND COMMODITY MEANS

Conducting QRS-part analysis to allocate investment resources, which can be: invest in suppliers that have high revenue and profitability, enter a new supplier in the range. QRS-analysis improve governance and ensure economic development enterprise.

Вікторія Іглінська

Вінницький національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові результати діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, його конкурентоспроможність за умов нестабільного ринкового середовища значною мірою залежать від ефективності системи та методів управління витратами. Дані про види, обсяги і поведінку витрат необхідні для обґрунтованого прийняття більшості фінансових і управлінських рішень, зокрема оцінювання чинників рентабельності, формування портфеля замовлень та інвестиційного портфеля, планування напрямків і обсягів діяльності, ціноутворення, управління обмеженими запасами тощо.

Витрати були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності суб'єктів господарювання. Теоретичні аспекти управління витратами досліджували ряд зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема І.О. Бланк, С.Ф. Голов, К. Друрі, Д. Дойл, О.М. Данилюк, С.А. Котляров, Р.Каплан, Л.В. Нападковська, В.М. Панасюк, Г. Фендель, А.В. Череп. Однак сьогодні в економічній літературі не існує однозначності в трактуванні сутності управління витратами чи собівартістю продукції, його основних завдань та методів. Більшість економістів, що досліджують проблему управління витратами, пов'язують цей процес зі збиранням точних даних про собівартість продукції та інших витрат підприємства і використання цих даних при прийнятті управлінських рішень щодо його поточної діяльності. Вони вважають, що основними завданнями управління витратами є підвищення ефективності використання ресурсів при здійсненні певних господарських процесів та діяльності підприємства загалом. [3]

Ряд авторів практично отожднює процес управління витратами з системою управлінського обліку. Під управлінським обліком розуміють процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовують менеджери для планування оцінки і контролю діяльності підприємства. Оскільки більшість управлінських рішень ґрунтується на зіставленні даних про доходи і витрати, які пов'язані з їх реалізацією, то правильно вважати, що саме в системі управлінського обліку формується інформація про управління витратами. Водночас управління витратами – це управлінський процес, який є складовою загальної системи управління підприємством, має конкретний об'єкт, особливі завдання та органічно пов'язаний з управліннями іншими сферами діяльності підприємства.

Але існують певні протиріччя. Зокрема Голов С.Ф., аналізуючи перспективи подальшого розвитку управлінського обліку, зазначає, що термін «управлінський облік» починає поступово втрачати сенс [1]. Це пояснюється тим, що: по-перше, термін «управлінський облік» не використовується у розвинених країнах. Наприклад, у Франції застосовують термін «аналітична бухгалтерія», а в Німеччині аналогом американського управлінського обліку є контролінг; по-друге, навіть у США – батьківщині управлінського обліку від 2000 року підручники з управлінського обліку почали видавати під назвою «Управління витратами» (Cost Management). Отже, слід зазначити що зростання ролі управлінського обліку призвело до зменшення потреби в бухгалтерях-аналітиках та зростання потреби у фахівцях з управління витратами.

За умов загострення конкуренції, підвищення глобалізації економіки, високого рівня непередбачуваності впливу чинників на стан підприємницького середовища існує потреба обґрунтування концептуальних засад формування ефективної системи управління витратами як однієї з найважливіших складових системи управління господарською діяльністю. Проблема підвищення ефективності управління витратами набула особливої актуальності для вітчизняних суб'єктів господарювання у зв'язку зі вступом України у СОТ.

Управління витратами – це складний і багатогранний економічний процес. Його формування як виду економічної діяльності відбулося внаслідок еволюційного розвитку підприємництва, економічного аналізу, управлінського обліку, фінансового, стратегічного і операційного менеджменту.

Загалом можна виділити такі основні підходи фахівців до трактування сутності управління витратами підприємства:

Функціональний, згідно з яким управління витратами має здійснюватись на основі застосування основних функцій менеджменту;

Процесно-об'єктивний підхід, який ґрунтується на диференціації цільових носіїв витрат, оптимізації операцій та бізнес-процесів.

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних економістів дає змогу виділити такі основні концепції, які можуть бути покладені в основу створення ефективних систем управління витратами суб'єктів господарювання зокрема, концепції витратоутворюючих чинників, функціонального менеджменту, альтернативних витрат, максимізації доданої економічної цінності ланцюга формування цінності стратегічного позиціонування, життєвого циклу продукції, які забезпечують зниження чи оптимізацію рівня стратегічних і поточних витрат суб'єктів господарювання та сприяють підвищенню їхньої конкурентоспроможності на ринку.

Розглянемо детальніше деякі концепції. Історично першою була сформована концепція витратоутворюючих чинників, згідно з якою витрати підприємства залежать від впливу різноманітних структурних (масштаб діяльності, структура асортименту продукції, технологія виробництва) та функціональних (ефективність виробництва продукції, управління збутом, контроль витрат) чинників. Концепція функціонального менеджменту (activity – based management – ABM) сформована на основі функціонального методу обліку і калькулювання витрат, розробленого в середині 80-х років минулого століття американськими вченими Р. Купером і Р. Капланом. Згідно з цією концепцією управління витратами будь-якого суб'єкта господарювання має здійснюватись на основі управління основними видами його діяльності, зокрема такими як виробництво продукції, переналагодження обладнання, маркетинг, збут. [2]

Необхідність забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на ринку зумовила потребу використання в процесі управління витратами елементів концепції стратегічного позиціонування, яка була розроблена американськими вченими Купером і Нортоном в середині 90-х років. Відповідно до концепції вибір завдань і методів управління витратами можна здійснювати тільки на основі аналізу сильних і слабких сторін підприємства порівняно з його основними конкурентами.

Отже, підприємство може самостійно вибрати концепцію управління витратами, яка максимально сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності та прибутковості на ринку. Варто зазначити, що в управлінні витратами слід також враховувати концепцію життєвого циклу продукту, тобто управління необхідно здійснювати з урахуванням інформації про стан життєвого циклу, на якому перебуває продукція на ринку. Відомо, що від особливостей такого стану значною мірою залежить вибір завдань, форм, методів і критеріїв оцінювання ефективності управління витратами суб'єктів господарювання.

Примітки :

- 1 Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник.- К:Ника-центр, 2003. -544 с.
2. Моссаковский В. Концепція побудови управління витратами у сільськогосподарських підприємствах // Бухгалтерський облік і аудит.- №6.- 2009.-С.32-42
3. Партин Г.О. Оцінка концепцій управління витратами суб'єктів господарювання// Регіональна економіка.- № 2.- 2008.- С44-50

Victoria Ihlinska

Vinnitsia National Agrarian University

THE CONTROL EXPENSES AS GUARANTEES OF EFFECTIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE

The expenses are very important economic category. Cost accounting deals with determining the expenses involved in producing and selling a product or service. The control expenses connected with managerial accounting. Managerial accounting provides internal decision makers who are charged with profitability and liquidity of their business with information about financing, investing and operating activities. Managers and employees need information that tells them how determine and control expenses in the past and what they can expect in the future.

Світлана Ілишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ.

На сьогоднішній день найбільш актуальною проблемою в Україні є фінансово – економічна криза та її негативний вплив на життя суспільства. Деякі науковці вважають, що причиною економічної кризи є відкритість національної економіки, інші прогнозували, що криза нас омине, через низький рівень інтеграції в світову економіку. Характерними ознаками фінансово – економічної кризи є збільшення кількості банкрутств підприємств, закриття неконкурентоспроможних виробництв, вивільнення зайнятих на них працівників і, як наслідок. Зростання соціальної напруги, поглиблення соціально – економічної диференціації регіонів.

Метою цієї статті є відображення причин зниження зайнятості населення та можливі шляхи вирішення цих проблем.

Досить актуальними проблемами на сьогодні є загроза втрати людиною робочого місця, а відтак і надходження найбільш необхідних грошових ресурсів, підвищення економічної активності населення; запобігання зростанню безробіття; обмеження сфери застосування праці під натиском світової кризи.

Фінансово – економічна криза, яка виникла у 2008 році значний вплив спричинила на сферу зайнятості населення, що стало причиною зростання безробіття, зниження рівня оплати праці, а отже погіршення добробуту населення. Багато секторів економіки потрапили у складне економічне становище і потребують допомоги, зокрема найуспішніші сектори економіки - банки, гірничо-металургійна промисловість і нерухомість. Все це потребує належної структурної перебудови галузей економіки.

Україна не була готова ефективно протистояти світовій фінансовій кризі. І фактом є те, що її ознаки є. Про це свідчать показники інфляції, темпи якої почали зростати. Про це також свідчать показники зайнятості населення. Протягом 2001 – 2007 року спостерігалось зниження рівня безробіття. В докризовий період ,в 2007 році, рівень безробіття становив 6,4 %.

Рівень безробіття на січень 2008 року склав 2,4%. На січень 2009 року з розвитком світової кризи рівень безробіття зріс до 3,2%, на 1 березня 2010 року склав 1,9% від кількості населення працездатного віку[2]. Масові звільнення значно знизили добробут громадян України, що спричинило трудову міграцію українців.

В Україні в цілому сьогодні спостерігається підвищення економічної активності населення, чисельність незайнятих громадян, які звертаються до центрів зайнятості, зростає, а кількість робочих місць скорочується.

Структурна перебудова секторів економіки, їх технічне і технологічне переозброєння потребують створення нових робочих місць. Проте інвестиційний капітал країни останнім часом значно скоротився. З огляду на це структурна перебудова економіки і, відповідно, створення нових робочих місць мають відбуватися послідовно по етапах розгортання інвестиційної та інноваційної діяльності, зростання обсягів внутрішніх нагромаджень і припливу зовнішнього капіталу в цих умовах[3].

Забезпечення продуктивної зайнятості населення, ефективності використання трудового потенціалу залежать від комплексу факторів, пов'язаних, у першу чергу, з формуванням дієвих механізмів державного регулювання. Зазначені питання є особливо актуальними на сучасному етапі, що характеризується не тільки впливом на зайнятість населення, а й можливими негативними наслідками світової фінансової кризи, яка призводить до кризи у виробничій сфері і, таким чином, до скорочення робочих місць, звільнення робітників і збільшення рівня безробіття[3].

В нашій країні існує стійкий дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили, який поглиблюється через низькі якісні характеристики значної частини вільних робочих місць, зокрема, низького рівня заробітної плати. Найбільшим попитом на ринку праці користуються професії, пов'язані з наявністю високого рівня освіти і кваліфікації: програмісти, юристи і бухгалтери високої кваліфікації, менеджери різних рівнів, банківські працівники, дизайнери з відповідним досвідом роботи. Не вистачає медичних працівників, вчителів, продавців як продовольчих, так і непродовольчих товарів. Багато заявок сьогодні поступає від роботодавців на електромонтажників, слюсарів, токарів, швачок, столярів, водіїв, трактористів, висококваліфікованих робітників на будівництві і в суднобудуванні. Значна кількість підприємств відчуває потребу в кваліфікованих робітниках за виробничими професіями, зокрема, токарях, ковалях, слюсарях-інструментальниках, фрезерувальниках та інших. Ми вважаємо, щоб збалансувати таку ситуацію, державна політика зайнятості повинна створити умови для розвитку системи професійного навчання кадрів, перекваліфікації та перепідготовки безробітних, активно підтримувати безробітних у набутті професійних навичок, необхідно прийняти відповідні рішення щодо покращення та регулювання зайнятості населення, забезпечити належний контроль за управлінням зайнятості.

Забезпечення ефективного функціонування системи зайнятості стримують також інші фактори: нестабільність політичної системи, недосконалість законодавчої бази в сфері зайнятості, некерована міграція населення як у межах, так і за межами країни, наявність прихованого безробіття і тіньової зайнятості, проблеми щодо конкурентоспроможності робочої сили[3].

Враховуючи сьогоднішню ситуацію в країні, необхідно насамперед забезпечити зменшення негативного впливу світової фінансової кризи на розвиток економіки України, мінімізувати та не допустити подальшого розгортання кризи в Україні, погіршення якості життя населення. З метою запобігання негативних наслідків і мінімізації впливу фінансово – економічної кризи на сферу зайнятості населення, призупинення звільнення працівників був прийнятий закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення»[1]. Норми цього закону направлені на соціальний захист населення різних верств та підтримку роботодавців, швидке реагування на зміни, що відбуваються на ринку праці вході зростанні безробіття.

Тривалість світової фінансової кризи та поглиблення її впливу на Україну потребують невідкладних антикризових заходів в економіку. Щоб зріс рівень зайнятості населення, зменшився обсяг безробіття, необхідно, щоб зростала економіка.

Ми вважаємо, що для підвищення рівня життєзабезпечення громадян необхідно зменшувати грошові потоки на вирішення соціальних питань, збільшити виділення коштів на підтримку малого і середнього бізнесу, що забезпечує створення додаткових робочих місць, збільшення зайнятості кількості населення і вкладати кошти в ті галузі і підприємства, діяльність яких сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки України, що забезпечить їй позиції на зовнішньому і внутрішньому ринку, не допустити зниження рівня життя населення, здійснювати підтримку сільського господарства, відновити довіру до банків, що також втратили свої позиції на ринку, оптимізувати податкове законодавство, а також підвищити купівельну спроможність населення шляхом збільшення заробітної плати. Держава повинна здійснювати жорсткий контроль за підприємствами, що встояли перед фінансовою кризою і не допустити зупинки діючих підприємств, щоб уникнути масових звільнень.

Примітки

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення» № 799-ІІ від 25 грудня 2008 р., www.zakon.rada.gov.ua.
2. Державний комітет статистики – Інтернет ресурс <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Науково – економічний та суспільно – політичний журнал Україна: аспекти праці №2, - Київ, - 2009

Svetlana Ilyshyn

Ivan Franko National University of Lviv

IMPAKT OF FINANCIAL CRISIS ON EMPLOYMENT

Today the most urgent problem in Ukraine is financial - economic crisis and its impact on society. Some scientists believe that the cause of economic crisis is the openness of the national economy. Characteristic signs of financial - economic crisis is to increase the number of bankruptcy, closing uncompetitive industries, freeing workers employed in them and as a result. Rising social tensions, deepening socio - economic differentiation of regions. The purpose of this article is to display lower employment reasons and possible solutions to these problems.

Катерина Ільїна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ – ШЛЯХ ДО ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Сьогоднішній кризовий стан економіки вкотре доводить постулат Дж. М. Кейнса, про те, що ринок не здатний до цілковитого саморегулювання і втручання держави є необхідним для сталого розвитку та уникнення потрясінь.

В умовах глобалізації і входження України до єдиного світового простору протекціоністська політика втрачає свій вплив. Натомість з'являється постійна потреба у підвищенні конкурентоспроможності української продукції, як єдиної запоруки виживання підприємств в умовах жорсткої конкуренції з зарубіжними виробниками.

Єдиним можливим шляхом збереження і розширення ринкових позицій залишається інноваційний розвиток. Проте, негативні явища в економіці зумовлюють двояку ситуацію: з одного боку підприємства змушені не відставати від технічного прогресу, а з іншого – вони не мають фінансової можливості для реалізації пошукової діяльності чи комерціалізації винаходів, і тому фактично ігнорують інноваційний розвиток. Якщо ситуація у цій сфері найближчим часом не зміниться на кращу, у нашої держави є всі шанси стати сировинним придатком для успішніших країн.

Назріває необхідність у зміні самого укладу господарювання, а саме у переході з росту за малоефективними схемами до втілення в життя інноваційної моделі економіки, яка сприятиме економічному розвитку. А для цього потрібна продумана інноваційна стратегія.

Як показує світовий досвід, більшість розвинених країн мають затверджені національні стратегії інноваційного розвитку. І Україна – не виняток, проте, з різних причин інноваційна діяльність залишається й надалі розпорошеною, поодинокую і неефективною.

Стратегія повинна, на кінець, стати основним цементуючим системоутворюючим чинником, тобто забезпечити комплексний підхід до управління інноваційною діяльністю в країні. З її допомогою має бути сформований: перелік цілей інноваційного характеру, які потрібно досягти в перспективі; основні напрями державної політики, які мають забезпечити інноваційний розвиток; перелік галузей, що потребують більшої уваги в контексті інновацій, а також засоби, з допомогою яких має бути досягнута та чи інша мета.

Розробка стратегії передбачає реалізацію п'яти основних задач:

- 1) Формування стратегічного бачення майбутнього;
- 2) Постановка цілей (стратегічне бачення переводиться у практичну площину);
- 3) Безпосередня розробка стратегії;
- 4) Реалізація стратегії;
- 5) Оцінка результатів і на їх основі коригування положень стратегії. [1, с. 35]

Отже, в першу чергу, стратегія інноваційного розвитку покликана намітити на загальнодержавному рівні розв'язання проблем, що назріли у вітчизняній економіці.

Сьогодні українські підприємства серед основних перешкод у проведенні інноваційної діяльності виділяють: недостатність власних коштів, слабку державну підтримку, неплатоспроможність контрагентів, непосильно високі ставки банків по кредитах, проблеми із придбанням сировини, прогалини у законодавчій базі. При цьому недостатність власних коштів пов'язується, передусім, із високими цінами на паливо і сировину та великим податковим тиском. [2, с. 60].

Подальша фінансова підтримка держави має акцентуватись не на прямому виділенні коштів, а на перебудові самих економічних зв'язків і спробі спрямувати ринкові сили на сприяння технологічному прогресу.

У проєкті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020рр.» зазначається, що головною проблемою є те, що результати науково-дослідних робіт недостатні для нормального розвитку, одночасно, українська економіка є структурно відсталою – в ній домінують непрогресивні галузі, а існуючі господарські зв'язки не сприяють активізації інноваційного розвитку [3].

Щоб подолати ці перепони державі потрібно стимулювати інноваційну активність підприємств і забезпечити умови легкого доступу до джерел фінансових ресурсів на інноваційні потреби. Підприємства ж, у свою чергу, повинні намагатися зменшити ризики невдач і підвищувати ефективність використання коштів, призначених на інноваційний розвиток.

Як слушно зауважують вітчизняні вчені: «Стратегічне управління інноваційним процесом відбувається у відповідності із вимогами системного підходу – від загального до окремого, при цьому через зворотні зв'язки відбувається уточнення (коригування) стратегій більш високих рівнів. Тобто процес є ієрархічним і циклічним, він може включати декілька ітерацій...» [4, с. 256]

Отже, інноваційна стратегія формується на макро-, мезо- та мікрорівнях [5, с. 656-657]. На макрорівні вона, перш за все, підтримує інноваційну безпеку країни, формує і забезпечує реалізацію пріоритетів науково-технічного розвитку, стимулює підприємницьку активність у сфері інновацій. Стратегії мезорівня мають аналогічні завдання, проте, вже на регіональному чи галузевому рівні. Інноваційна стратегія формується також на рівні підприємств (мікрорівень) і саме від неї, в кінцевому підсумку, залежить, чи буде втілюватись інноваційний розвиток в життя. Варто зауважити, що на неї суттєвий вплив мають стратегії вищих рівнів, тобто їй притаманна ієрархічність.

На сьогоднішній день стратегія інноваційного розвитку економіки України повинна в першу чергу зберегти уже досягнуте щодо інновацій і сприяти подальшому розвитку цієї сфери. Тобто вона має включати два блоки: 1) збереження і відновлення наявного інноваційного потенціалу; 2) стимулювання інтенсифікації подальшого інноваційного розвитку.

Стосовно першого блоку можна сказати, що хоч якою неефективною була економічна система Радянського союзу порівняно з системами Західних країн, незалежна Україна почала свою господарську діяльність не з «нуля». У виробничій сфері нашої держави існував певний рівень технічного оснащення, працювали високотехнологічні галузі, була створена відповідна інфраструктура. Проте, за роки незалежності технічне забезпечення не просто не оновлювалось, а й руйнувалось. Інноваційна складова української економіки не зростала, а можна сказати, рухалася назад: зупинилися заводи, які виготовляли інноваційну продукцію; незадіяними ставали унікальні фахівці. На жаль, досі спостерігається ситуація, коли студенти технічних спеціальностей вчаться по підручниках, які вже втратили актуальність, а на багатьох підприємствах проводиться політика «витискання останнього» із замортизованого устаткування. За цих умов держава, в першу чергу, повинна посприяти ще діючим підприємствам стати комерційно привабливими, враховуючи той факт, що значно легше зберегти, реконструювати і перепрофілювати існуюче виробництво, ніж відновлювати чи запускати нове.

Другий блок покликаний забезпечити нові науково-технічні розробки, освоєння нової продукції, як наслідувальної так і революційної, створення інноваційних підприємств і залучення традиційних підприємств в інноваційну сферу завдяки різноманітним методам стимулювання.

При об'єднанні зусиль державного і приватного сектору має бути досягнутий ефект синергізму.

Примітки

1. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. - 928 с.
2. Інституційні основи інноваційного розвитку економіки: навч. посіб./ За заг. ред. В.С.Новицького.- 2-ге вид., перероб і доп.- К.: КНТ, 2008.- 360с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Доступно з електронного ресурсу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1
4. Провайдинг інновацій : підручник / [М. П. Денисенко, А. П. Гречан, М. В. Гаман та ін.] ; за ред. М. П. Денисенка. – К.: Професіонал, 2008. – 448 с.
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. - К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. - 812 с.

К.Ільїна

Lviv National University of Ivan Franko

Forming of strategy of innovative development of economy of Ukraine is a way to overcoming of economic crisis

In the article the way of exit from a financial crisis is considered. Development of strategy of innovative development is probed. Design of strategy of innovative development times are adopted.

Марія Ільницька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Як свідчить вітчизняний та зарубіжний досвід нормативно-податкового регулювання економіки створити раз і назавжди досконале податкове законодавство неможливо. Тому його удосконалення необхідно розглядати як постійний процес, який охоплює як діяльність із створення нових якісних законів, внесення якісних змін та доповнень у чинні законодавчі акти, так і діяльність щодо «усунення» або «пом'якшення» неякісних властивостей чинного законодавства.

Безсистемність податкового законодавства, значна кількість і частота внесення змін та доповнень до нормативно-правових актів істотно ускладнює роботу ДПА України із забезпечення виконання платниками податків податкових зобов'язань, негативно позначається на діяльності суб'єктів підприємництва, а також знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів, зокрема, внаслідок наявності обмежених можливостей щодо формування їх власної політики на короткостроковий та довгостроковий період. У зв'язку з цим економічні ризики залишаються досить високими. Недосконалість податкової політики держави особливо відчутно проявилась під час фінансово-економічної кризи. Так чимало іноземних компаній вивели свої активи з України саме в цей період. Оскільки для капіталу важлива стабільність, якої наша країна забезпечити на жаль не може. Втім стверджувати, що вітчизняна податкова система відлякує інвесторів з наших теренів, було б несправедливо. На відтік капіталу однаково впливає як політична нестабільність, так і рівень корупції. Тому, на рівні з реформуванням податкової системи доцільно подбати про наведення елементарного порядку в системі державного управління. В іншому випадку, навіть, найдосконаліші податкові закони не дадуть прогнозованого результату. виправити таку ситуацію покликана Стратегія реформування податкової системи України, розроблена Кабінетом Міністрів України, і яка розрахована до 2018 року [1].

До форм удосконалення сучасного законодавства України можна віднести:

- 1) обговорення проектів нормативно-правових актів;
- 2) узгодження проектів нормативно-правових актів;
- 3) експертизу нормопроектів;
- 4) підписання законів Президентом України;
- 5) державну реєстрацію підзаконних нормативно-правових актів відповідними органами юстиції;
- 6) новелізацію та ревізію чинних нормативно-правових актів;
- 7) скасування незаконних чинних нормативно-правових актів;
- 8) офіційне нормативне тлумачення чинних нормативно-правових актів;
- 9) припинення чинності неконституційних та незаконних нормативно-правових актів судовими рішеннями;
- 10) систематизацію нормативно-правових актів.

На сучасному етапі розвитку економіки відбувається систематизація податкового законодавства України, проте вона не має системного характеру. Здебільшого йдеться про проведення інкорпорації податкового законодавства. Однак необхідно переходити до нового рівня узагальнення, бо вдосконаленню підлягає не лише форма, але й зміст податкового законодавства, а досягти цього можна за допомогою його кодифікації. Необхідно також адаптувати національне податкове законодавство до законодавства Європейського Союзу з метою подальшого інтегрування України у світову спільноту, причому не як сировинного придатку, території розміщення екологічно брудних, низькотехнологічних та працевмістких виробництв, а як високотехнологічної держави.

Особливого розгляду потребують положення про склад податкового законодавства, про підзаконні акти виконавчих органів, тлумачення законодавства, право на введення будь-яких нових податків понад встановлені переліки, про консолідованого платника, про розширення прав платників податків та ін. Прийняття Податкового кодексу України як систематизованого законодавчого акту, покликане забезпечити комплексний підхід до розв'язання насутих проблем становлення та розвитку інформаційного суспільства, піднесення добробуту людей, формування ефективного податкового права. Цей вельми значущий для України документ розроблено з метою прийняття єдиного в Україні законодавчого акта,

закону прямої дії, який визначав би об'єкт та базу оподаткування, розміри податкових ставок, поєднував узгоджені та збалансовані норми, пов'язані з нарахування податків і зборів (це стосується і малих підприємств) [2].

Крім цього, Податковий кодекс має відображати основні міжнародні підходи й правила в податковій сфері та поліпшити фінансові відносини між владою й бізнесом, оздоровити соціально-економічний клімат у державі.

Аналіз основних проектів Податкового кодексу України свідчить, що в ньому є як позитивні, так і негативні зміни відносно чинного законодавства, а також, що його автори більше думали про забезпечення наповнення державного бюджету, ніж про стимулювання товаровиробників [3].

Позитивними змінами є те, що готується наказ ДПА України, яким буде затверджено порядок взаємодії структурних підрозділів ДПА України при проведенні електронних консультацій з громадськістю щодо реформування податкового законодавства. Узгоджені пропозиції та зауваження з обов'язковим обґрунтуванням ухвалених рішень оприлюднюватимуться на урядовому сайті «Громадське суспільство і влада».

Впродовж останніх років в Україні немало зусиль спрямовано на створення і удосконалення податкової системи. Ключове місце в цьому процесі відведено Податковому кодексу України, та місцю в ньому основних загальнодержавних податків: податку на додану вартість, акцизного збору, спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Зараз з упевненістю можна констатувати, що однією зі складових процесу удосконалення податкового законодавства України є його адаптація до законодавства Європейського співтовариства. Можна висловити надію, що з прийняттям Податкового кодексу ми отримаємо сучасний, ґрунтовний документ, який суттєво поліпшить умови життя та виробничої діяльності людей, у якому зроблено серйозну спробу створити систематизований всеосяжний законодавчий акт, що визначає основи, принципи, загальні процедури й механізми оподаткування.

Примітки:

1. Ващук М. Концептуальна стратегія. Уряд затвердив Стратегію реформування податкової системи, розраховану до 2018 року/ Ващук М. // Вісник Податкової служби України. - 2010. - №6. - С.20-22.
2. Єфименко Т. І. Податковий кодекс України: питання ефективності та суспільної злагоди / Єфименко Т. І. // Фінанси України. № 5-2007. - С.3-9.
3. Борейко В. Шляхи підвищення ефективності податкового та соціального законодавства / Борейко В. // Економіка України. - № 45. 2007. - С.30-37.

Mariya Ilnytska

Lviv Ivan Franko National University

PERFECTION OF TAX LEGISLATION IS IN GAGE OF THE STABLE FUNCTIONING OF THE DOMESTIC TAX SYSTEM

Lights up issues of the day of tax legislation, and also, that takes place on the modern stage for his improvement.

Марія Ільницька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СПРАВЛІННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Податок на додану вартість являється одним із найбільш дискусійних питань, що стосується існуючої системи оподаткування. На даний момент цей податок є найдієвішим інструментом наповнення державного бюджету.

Впровадження ПДВ в Україні можна вважати важливим кроком на шляху формування сучасної податкової системи і розбудови ринкової економіки, оскільки він вважається найбільш досконалою формою непрямого оподаткування і відіграє важливу роль у системі державних фінансів більшості розвинутих країн та країн з перехідною економікою [1].

Сутність податку на додану вартість як непрямого податку полягає у тому, що він прямо не залежить від доходу або майна платника, його платником є кінцевий споживач товару або послуги, він включається до ціни і виступає у вигляді надбавки до ціни на товар або послугу, визначається розміром споживання, його сплачує в абсолютному розмірі більше той, хто більше споживає. Додана вартість виступає як природний об'єкт оподаткування, тобто вартість, створена на даному конкретному етапі руху товару від виробника до кінцевого споживача. ПДВ є формою руху частини доданої вартості, яка створюється на всіх стадіях виробництва та обігу. Разом з тим об'єкт оподаткування розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції або послуг і вартістю закупівель у постачальників, віднесених на витрати виробництва й обігу, що не завжди співпадає зі створеною вартістю.

Механізм справляння податку - це сукупність форм, методів та принципів застосування цього податку для визначення об'єкту оподаткування, розрахунку податкового зобов'язання та податкового кредиту, суми ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету, та суми податку, що підлягає відшкодуванню з бюджету, ставки податку, пільги та адміністрування податку.

В загальному частка ПДВ у доходах державного бюджету є вагомим. У 2009 році в структурі доходів державного бюджету України частка податкових надходжень знизилась на 5,6 %. у порівнянні з відповідним періодом минулого року за рахунок зменшення частки податку на додану вартість на 4,1 % до 40,1 %. Тобто кризові явища залишили свій відбиток на податковій сфері економіки країни.

Аналіз практики застосування ПДВ в Україні дозволив виявити наявність об'єктивних та суб'єктивних факторів негативного впливу, що роблять механізм справляння цього податку далеким від досконалого. Серед них основними є такі: складність і суперечливість податкового законодавства, зумовлена частими його змінами, та пов'язана з цим значна кількість зловживань; використання різноманітних схем ухилення від сплати податку та отримання необґрунтованого відшкодування ПДВ з бюджету; недосконала система адміністрування податку, - що дозволило розробити основні заходи щодо вдосконалення механізму справляння ПДВ, а саме: розвинути понятійний апарат, запропонувати нормативно-правове та організаційне забезпечення.

На думку економістів застосування ставок ПДВ на рівні 20-28% стимулює як інфляційні процеси в цілому, так і негативно впливає на високотехнологічні процеси виробництва. Саме в зв'язку з цим оптимальну ставку ПДВ економісти частіше за все пов'язують з рівнем 15-18% [2].

Широке застосування ПДВ зумовлене численними його перевагами, серед яких найголовніше те, що оподаткування підлягає переважно дохід, а широка база оподаткування сприяє вагомому зростанню доходів держави від податків на

споживання. Серед недоліків слід відзначити: значний вплив на загальний рівень цін, можливість ухилення від його сплати, масовий регресивний характер, стримання виробництва. Характерною рисою ПДВ як з позиції фіскальної достатності, так і з позиції економічної ефективності є його здатність сприяти реальній оцінці вартості товарів. Тому широка система пільг щодо сплати ПДВ є економічно не доцільною. Діючим податковим законодавством України передбачено широку систему пільг з ПДВ. Вірогідно, що перелік пільг продиктовано намірами соціальної справедливості. Звільнення того чи іншого товару, роботи, послуги від ПДВ передбачає автоматичне зменшення його ціни на суму нарахованого податку. Зацікавлені в цьому і платники податку на додану вартість і його носії, оскільки у перших з'являється можливість завдяки зниженню цін збільшити обсяг реалізації продукції за кількісними параметрами, а для других істотно послаблюється податковий тиск. Отже, звільнення від податку на додану вартість має на меті два основних завдання. По-перше, захист інтересів малозабезпечених верств населення (соціально-політичні мотиви); по-друге, стимулювання випуску окремих видів товарів, робіт, послуг. Проблема відшкодування ПДВ в Україні стоїть дуже гостро. Виникають проблеми з поповненням Державного бюджету. При підвищеній податковій ставці платники податку всіма зусиллями намагаються ухилитися від сплати податку. Ще одна проблема – завищена ставка. Розмір ставок ПДВ має визначатися не лише бюджетними потребами, а й реальними доходами споживачів. При зменшенні ставки податку у суб'єктів господарювання з'явилися б додаткові стимули для збільшення обсягів виробництва продукції. Перегляду вимагає також якісний склад оподатковуваної бази. Оподатковуваний оборот за чинною методикою має низку елементів, що за своїм економічним змістом не можуть бути складовою доданої вартості. Це, зокрема, стосується суми амортизації. Завдання науки про податки полягає в подальшому вдосконаленні механізму справляння податку, що вимагає високої професійної підготовки працівників податкової служби, використання сучасних технологій і великих фінансових витрат. Як свідчить світовий досвід – це єдиний правильний шлях.

Формування ефективного механізму справляння ПДВ до бюджету потребує створення у структурі Міністерства фінансів окремого спеціалізованого підрозділу, який відповідав би за утворення єдиних інформаційних баз даних таких показників: 1) середньосвітових цін на основні види товарів, що експортуються з України та імпортуються до неї; 2) суб'єктів підприємницької діяльності - резидентів України, які систематично здійснюють експортно-імпортні операції; 3) фірм-нерезидентів і банківських установ, що зареєстровані у офшорних зонах; 4) статистичних даних про розвиток звільнених від оподаткування секторів економіки тощо для оперативного використання цієї інформації контролюючими та правоохоронними органами у боротьбі зі злочинністю та використанням незаконних способів ухилення від сплати ПДВ або отримання відшкодування [3].

Таким чином, можна запропонувати такі напрямки вдосконалення механізму справляння ПДВ: 1) встановити диференційовані ставки податку на додану вартість; 2) при визначенні доданої вартості потрібно зменшувати виручку на суму всіх матеріальних витрат, включаючи амортизаційні витрати. Тим більше, якщо з прийняттям Податкового кодексу буде введений податок на майно, то амортизаційні відрахування будуть оподатковуватись двічі; 3) спростити механізм справляння податку на додану вартість, а саме – виключити з бази оподаткування інші податки і збори та обов'язкові платежі; - змінити дату виникнення податкового зобов'язання і відповідно податкового кредиту; - посилити контроль за здійсненням відшкодування ПДВ з бюджету; 4) обмежити перелік пільг, залишити тільки пільги, що стосуються предметів першої необхідності; 5) змінити механізм справляння ПДВ щодо підприємств торгівлі та посередницької діяльності. Встановити, що об'єктом оподаткування у вказаних підприємствах виступає валовий дохід, який визначається як різниця між ціною реалізації та ціною придбання. Це дасть можливість не застосовувати до підприємств торгівлі та посередницької діяльності механізм відшкодування податку на додану вартість.

Примітки:

1. Барановська І.В., Варварич Т.А. Проблеми реформування податкової системи в умовах кризи // Актуальні проблеми економіки 2009. - №8(98). - 194 с.
2. Мулик Т.О. Податкова система: Навчальний посібник. – Вінниця: ТОВ «Консоль», - 2008.
3. Волканов В.Д. Питання реформування податку на додану вартість в Україні на сучасному етапі // Вісник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Вип. 204. – Т.4. – С. 902-915.

Mariya Ilnytska

Lviv Ivan Franko National University

THERE IS PERFECTION OF MECHANISM OF PRODUCTION OF TAX VALUE-ADDED IN UKRAINE

Lights up advantages and lacks of mechanism of production of tax value-added, and also, that takes place well the modern stage for his improvement in Ukraine.

Denys Iliasov

V.N. Karazin Kharkiv National University, economic faculty

THE TRANSFORMATION OF TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) TO TOTAL QUALITY LEADERSHIP (TQL) AS A WAY OF QUALITY POLICY IMPROVEMENT AND THE ORGANIZATION'S GROWTH

According to modern conditions of TQM it is possible to make one important conclusion: none of the effective changes in any organization are possible if it doesn't have leaders, who play the managing, controlling and coordinating role in the performance of these changes. Leaders have to see the way of the organization's life, they must coordinate and manage its work in such a way that all the interested people understand the real necessity of changes which the top management proposes.

The most important condition of stable and effective quality policy is the presence of leaders in any organization. The main role of managers-leaders in TQM systems is shown in international standards ISO 9000:2000, and the model of American national award in quality named after Malcolm Baldrige is underlined the leadership of this top management as the main power in achieving the success. The quality system can be the most important source of effective activity of the organization, but only due to some conditions when managers-leaders make the unique efforts being the catalyst in the continuous process of improvement, giving the push to transformation of the TQM system to TQL [2].

The relationship between improved quality and decreased costs depends upon different assumptions and approaches to productivity. In the past, most people equated improved quality with increased inspection and, therefore, believed that improving quality increased costs and lowered productivity. Under TQL there is a reduction in inspection and rework costs. These savings alone

should lead to productivity improvement. It is important to understand the difference between these two ways of achieving quality [3]:

Quality by inspection. When enhanced performance is pursued through inspection, improvement is based upon failure. The focus of management is on producing products or services, then sorting good from bad. Improvement efforts under this approach tend to concentrate on increasing throughput or reducing production costs. Quality is managed by finding defects and errors through inspections and audits. Costs of this approach include the cost of performing the work the first time, the costs of inspection, and the costs of recovering from failures.

Quality by prevention. The prevention approach to quality improvement is based upon the assumption that high or low quality is an outcome of the process that is used to produce the product or service. If the process - the interaction of people, machines, methods, and materials - works well, then high quality will result. Walter Shewhart, a statistician and contemporary of Deming, confirmed this assumption at the Bell Telephone Laboratories. Use of this approach deters failures, the costs of failure, and the reliance on inspections.

At the beginning of TQL implementation, participation must be planned and managed from the top for two basic reasons: the training needed to get underway is substantial and requires resource decisions; and the selection of initial processes for improvement requires decision-making at the highest level to ensure buy-in and success [1].

TQL teams. In an organization practicing TQL, teams are created to represent the top, middle, and working levels of an organization. The highest-level team is called an Executive Steering Committee (ESC). Teams of mid-level leaders are called Quality Management Boards (QMBs). Teams of individuals who work in a process are called Process Action Teams (PATs). While all three levels of teams are expected to share a common approach to improvement, they have different roles and responsibilities.

ESCs. ESCs represent the executive level. It develops an implementation plan and selects improvement goals. It charters and supports the analysis and improvement efforts conducted by subordinate teams. The ESC is responsible for strategic planning and strategic management, implementing the management changes needed to optimize mission effectiveness.

QMBs. QMBs are cross-functional teams of top- and mid-level managers chartered by the ESC who are jointly responsible for significant processes. A QMB uses the combined knowledge of its members to select the process areas or factors that contribute the most toward achieving performance improvement. As needed, QMBs organize subordinate teams, PATs, to collect and analyze information to identify the process factors influence the quality of performance. If QMBs identify changes that require a higher level of authority, then they submit those recommended changes to the ESC for action.

PATs. PATs are made up of individuals who work directly in a process. These teams are chartered by a QMB to assist in the process of management effort because of their knowledge of process performance and location in the process where data are to be collected. A critical responsibility of PATs is to collect, analyze, and provide summary information to QMBs about processes. PATs also take actions to stabilize the process of performance. If they identify changes that they cannot make at their level of authority, then they submit those changes as recommendations through the chain of command to QMBs [1].

But every team needs its own coordinator (leader, chief, coach) to control and organize the work of team in the way to achieve the highest productivity and effectiveness of performing work or tasks. The TQL teams are supported by internal consultants known as TQL coordinators and quality advisors. A TQL coordinator is the individual who supports the ESC, while quality advisors support QMBs and PATs. TQL coordinators and quality advisors provide just-in-time training and assistance in the application of management and planning methods and principles of effective teamwork.

To become the successful leader, every manager must do his work in such way that his leading potential can be shown at every level of the organizational pyramid, be the main in achieving stable success. But not every manager can be the leader. That's why, the using in any organization the culture of management based on leading role of the top management is the most important aim of strategy in every prosperous organization. To be flexible and responsible in the relations with customers is one of the main points of TQM system and this is based on strict principles shown in standards ISO 9000:2000 and discussed in Award named after Malcolm Baldrige. These principles should be accepted by every ideology of any organization.

The introduction of TQM and TQL systems is the really important moment in the process of any organization's life. This moment can cause the stable development and the ability to resist modern difficulties, particularly crisis. New difficulties make managers-leaders mobilize their creative abilities [3].

The transformation of TQM system to TQL can be one of the last, because the process of merging quality concept with general management is the result of a quick development in management. Every organization which wants to become prosperous should use both TQM and TQL systems, choosing the best version according to its strategy and policy. But, it doesn't matter which role the quality concept will play in future, it is clearly understandable that it is almost impossible to provide the growth of any organization without perspective leadership.

Notes:

1. Archester Houston, Steven L. Dockstader Total Quality Leadership: A Primer. – NewYork: Total Quality Leadership Office. – 2003.
2. Опыт внедрения системы менеджмента качества на базе международных стандартов ISO 9001:2000 в компании Халқаро Намкорлик Маркази // Менеджмент сегодня. – 2007. – № 1.
3. <http://www.management.com.ua>

Іонаш І.В., Юрчук Н.П., Причепя Г.В.

Вінницький національний аграрний університет

ПОРІВНЯННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ КОМП'ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ «1С: БУХГАЛТЕРІЯ 7.7» ТА «ФІНАНСИ БЕЗ ПРОБЛЕМ»

Вибір інформаційного забезпечення при веденні бухгалтерського обліку на підприємстві в наш час є досить важливим питанням, яке потребує негайного розв'язання. Правильний підхід до вирішення даної проблеми допоможе скоротити зайві непередбачені витрати господарської діяльності, а також підвищити ефективність роботи суб'єкта господарювання на ринку.

Тема автоматизації облікових процесів простежується у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених Барановський Т.М., Водопалова Н.В., Заремба А.Г., Ісаков В.І., Семенова В.К., Чистов Д.В.

Основними завданнями, які постають перед підприємством при виборі програмного забезпечення, є визначення головних аспектів бухгалтерського обліку та ступеня автоматизованості збору і обробки даних. Деякі вчені до перелічених ознак додають також масштаби та вид діяльності суб'єкта господарювання [1].

Для більш детального ознайомлення з можливостями комп'ютерних програм різного рівня автоматизованості наведемо всебічний аналіз програми «1С: Бухгалтерія 7.7» та «Фінанси без проблем» у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз програми «1С: Бухгалтерія 7.7» та «Фінанси без проблем»

Властивості програмного забезпечення	«1С: Бухгалтерія 7.7»	«Фінанси без проблем»
1. Швидкість обрахунків	Помірна	Висока
2. Універсальність	Програма 1С не універсальна, розроблені спеціальні версії для кожного виду діяльності	Максимальна здатність пристосовуватись до конкретної облікової задачі, можливість використання у різних галузях народного господарства.
3. Потреба у спеціальній підготовці при роботі з системою	Наявність готових налаштувань	Програма не вимагає високоспеціалізованих знань і навиків. ФБП – це програма-конструктор, що вимагає від користувача вміння створювати потрібні налаштування.
4. Використання переваг динамічного обліку	Статичний облік – важко вносити корективи після введення певної інформації, введення додаткових даних у майбутньому викличе миттєвий перерахунок усіх пов'язаних проводок.	Динамічний облік – поправки та доповнення можна вносити на будь-якому етапі облікового процесу, причому такі виправлення стосуватимуться лише потрібних споживачу операцій.
5. Вимоги до інформаційного обладнання	Потреба у системах високої потужності	Програма не вимагає використання потужних комп'ютерів та їх мереж
6. Затрати часу на отримання первинних і звітних форм	Одержання потрібної документації за допомогою типових форм з мінімальними затратами часу.	Вимагає часу на побудову потрібних звітів
7. Відповідність вимогам споживача	Можливість на певний момент часу отримати програму, яка б максимально відповідала поставленим завданням.	Використовується обмеженим колом споживачів.

Програма «1С: Бухгалтерія 7.7» використовується близько 65% підприємств України на 1 квітня 2009 року [2]. Така шалена популярність послуг фірми-виробника була здобута завдяки розробці практично повністю готового до використання програмного забезпечення, яке не потребувало побудови додаткових налаштувань і намагалось максимально задовольнити потреби кожного окремого споживача, що досить зрозуміло вказувалось в рекламних гаслах компанії.

Отже, «1С: Бухгалтерія 7.7» дозволяє максимально скоротити затрати часу на побудову потрібних звітних форм та первинної документації, що у свою чергу скорочує затримки у надходженні потрібних документів до вищих ланок адміністрації. Проте програма потребує використання SQL-серверів та персональних комп'ютерів високої потужності, не є універсальною – для кожного виду діяльності розроблений відповідний модуль та версія.

«Фінанси без проблем» вимагають від користувача знання спеціальних налаштувань в процесі підготовки програмного пакету до безпосередньої роботи, звітні форми можна побудувати лише з використанням складного процесу виведення даних за допомогою формул. Але подолавши всі наявні незручності ми отримаємо програмне рішення, що дозволяє проводити аналітичний облік в динаміці, вводити поправки на будь-якому етапі роботи, проводити обчислення проводок з колосальною швидкістю, друкувати чи не всі представлені журнали, включаючи як документи, так і план рахунків, дерево проводок, журнал операцій.

Зміна стандартів побудови документації не викликає проблем при використанні представлених у роботі програм, але у «Фінансах без проблем» це досягається завдяки гнучкості процесів моделювання звітів, тоді як розробники 1С випускають більш нові і удосконалені версії програм.

Література:

- 1) Городянська Л. Особливості технічного забезпечення системи бухгалтерського обліку/ Л. Городянська// Бухгалтерський облік і аудит. Науково-практичний журнал. – 2009. – №10. – с.17 – 22.
- 2) Л.И. Дмитриев. Информационные системы в экономике. [Электронный ресурс]. - // Компьютерные системы и технологии в условиях рыночной экономики. – 2009. – №5. – Режим доступа: <http://www.monax.ru/>

Юлія Калуща

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Військовий інститут

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НЕДОФІНАНСУВАННЯ ПОТРЕБ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В сучасних умовах постійного скорочення обсягів фінансування Збройних Сил України постає гостра необхідність проаналізувати видатки на потреби Збройних Сил України, визначити причини недофінансування невідкладних потреб оборони та сформулювати перспективні шляхи збільшення видатків на утримання Збройних Сил, долаючи масштабні наслідки світової фінансової кризи.

За історію незалежної України Збройні Сили України наблизились до критичної межі існування. Армія постійно живе «в борг», дисбаланс між необхідним і профінансованим досить суттєвий. На сьогоднішній день обсяг фінансування потреб національної оборони держави визначається Державним бюджетом України на відповідний рік. Фінансування Збройних

Сил України з року в рік страждає від проблеми протиріччя пов'язаної з невідповідністю обсягів асигнувань реальним, неритмічним фінансуванням, різким збільшенням частки спеціального фонду в загальному обсязі видатків Міністерства оборони України. Пояснення недостатності фінансування військ полягає в незадоволенні запитів оборонного відомства, підводячи реальні оборонні потреби під контрольні цифри з урахуванням економічних можливостей країни.

Державним бюджетом на 2009 р. Міністерству оборони України передбачено 12,8 млрд. грн. з яких фактично надійшло 8,34 млрд. грн., що становило 0,8% від ВВП. Згідно виступу директора Департаменту фінансів Міністерства оборони України І.Ю.Марка на засіданні колегії Міністерства оборони України даний обсяг фінансування забезпечив лише 65,2% річних призначень, що в свою чергу призводить до руйнування Збройних Сил України. Державною програмою розвитку на 2006-2011рр. передбачається витратити понад 73,42 млрд. грн. За період з 2006 по 2009 рік вартість реалізованої Програми розвитку складає 32,26 млрд. грн., що забезпечило виконання Програми на 84,4%. Усього за 4 роки виконання програми загальне недофінансування складає 11,5 млрд. грн. або 15,6 % з передбачених Програмою. Згідно Закону України Про Державний бюджет України на 2010 рік затверджено 13,5 млрд. грн., з яких 8,8 млрд. грн. – загальний фонд та 4,7 млрд. грн. - спеціальний фонд.

Існуюча практика фінансування ЗСУ є безсистемною так як, здійснюється за залишковим принципом, коли реальне фінансування забезпечує лише частину бюджетного запиту, що не дозволяє реалізувати офіційно затверджені державні програми реформування. Тому, виходячи з окреслених проблем, необхідно визначити перспективні шляхи оптимізації фінансування оборони держави, зокрема варто зазначити наступні:

1. Уточнення державних пріоритетів у сфері безпеки та оборони.
2. Ефективне використання ресурсів і коштів виключно за призначенням.
3. Фінансування видатків виключно за загальним фондом, так як спеціальний фонд нездатний забезпечити визначену йому частку в загальному обсязі видатків.
4. Визначити механізм повного забезпечення коштами запланованих видатків, що передбачаються за рахунок спеціального фонду.
5. Нормативне визначення законом України «Про оборону України» мінімального обсягу видатків на Збройні Сили України на рівні не менше за 2% від ВВП.
6. Спрямування коштів від реалізації надлишкових земель, майна на реалізацію пріоритетних програм Збройних Сил України.

Kalushka Yulia Anatoliyivna

Military Institute of Kyiv National Taras Shevchenko University

DEMANDS EXPENSES ANALYSIS FOR MILITARY FORCES OF UKRAINE

The article give the demand expenses analyses of Military Forces of Ukraine. The author develop the poor financial state of the country's defense system because of the world crisis and shows the possible ways out from this situation.

Мар'яна Капустяк, Володимир Жигайло

Львівський національний університет імені Івана Франка, МАН ЛНУ імені Івана Франка

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

Світова економічна криза показала, для більшості банків найбільш актуальним став ризик ліквідності. Якщо минулого року, за оцінками провідних рейтингових агентств, цей ризик знаходився на шостому місці, то цього року він входить в трійку найбільш вагомих для банківського сектору. Справді, ми можемо спостерігати, що більшості комерційних банків бракує ліквідних коштів, щоб виконати поточні зобов'язання.

Банківська діяльність піддається ризику ліквідності – ризику недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу, тобто ризику того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат. У зв'язку з цим банки повинні постійно управляти ліквідністю, підтримуючи її на достатньому рівні для своєчасного виконання всіх прийнятих на себе зобов'язань з урахуванням їх обсягів, строковості й валюти платежів, забезпечувати потрібне співвідношення між власними та залученими коштами, формувати оптимальну структуру активів із збільшення частки високоякісних активів з прийнятним рівнем кредитного ризику для виконання правомірних вимог вкладників, кредиторів і всіх інших клієнтів.

З метою контролю за станом ліквідності банків Національний банк установлює такі нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6).

Норматив миттєвої ліквідності (Н4) встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів (коштів у касі та на кореспондентських рахунках).

Норматив миттєвої ліквідності визначається як співвідношення суми коштів у касі та на кореспондентських рахунках до зобов'язань банку, що обліковуються за поточними рахунками і розраховується за такою формулою:

$$H4 = (K_{кр} + K_{ка}) / P_{п} * 100\%$$

де $K_{кр}$ — сума коштів на кореспондентському рахунку;

$K_{ка}$ — сума коштів у касі;

$P_{п}$ — поточні зобов'язання.

Нормативне значення $H4$ має бути не меншим 20 %.

Норматив поточної ліквідності (Н5) встановлюється для визначення збалансованості строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку.

Норматив поточної ліквідності визначається як співвідношення активів первинної та вторинної ліквідності до зобов'язань банку з відповідними строками виконання і розраховується за формулою:

$$H5 = A_{пв} / Z * 100\%$$

де $A_{пв}$ — активи первинної та вторинної ліквідності;

Z — зобов'язання банку з відповідними строками виконання (враховуються вимоги і зобов'язання банку з кінцевим строком погашення до 30 днів (включно)).

Нормативне значення $H5$ має бути не менше ніж 40 %.

Норматив короткострокової ліквідності (Н6) встановлюється для контролю за здатністю банку виконувати прийняті ним короткострокові зобов'язання за рахунок ліквідних активів.

До розрахунку нормативу короткострокової ліквідності включаються ліквідні активи та короткострокові зобов'язання з початковим строком погашення до одного року.

Норматив короткострокової ліквідності визначається як співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань і визначається за формулою:

$$H6 = \text{Ал} / \text{Зк} * 100\%$$

де Ал — ліквідні активи;

Зк — короткострокові зобов'язання.

Нормативне значення Н6 має бути не менше ніж 20 %.

Після розрахунку всіх вищевказаних нормативів ліквідності і співставлення їх із значеннями, встановленими Національним Банком України, приймаються рішення щодо управління ризиком ліквідності комерційного банку. Чим більшими є відхилення розрахункових значень від встановлених, тим вищим є ризик недостатності ліквідних коштів для покриття поточних зобов'язань. Це загрожує банку втратою платоспроможності і посиленню кризових явищ, що може призвести до банкрутства.

Таким чином, необхідно постійно відслідковувати зміни в показниках ліквідності і ухвалювати відповідні рішення щодо управління нею. Потрібно пам'ятати, що ліквідні кошти є своєрідною кровоносною системою будь-якої організації і їх нестача може спричинити відмирання основних систем її діяльності.

Maryana Kapustyak, Volodymyr Zhyhajlo

Ivan Franko National University in Lviv, MAN Ivan Franko National University in Lviv

AN EVALUATION OF RISK OF LIQUIDITY IN THE COMMERCIAL BANKS OF UKRAINE

Theses are devoted to the consideration of types of risks of liquidity of commercial banks, their determination and estimation in the conditions of economic crisis.

Наталя Карп'як

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТРИРІВНЕВОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою системи соціального захисту населення. З 1 січня 2004 р. в Україні передбачено створення трирівневої системи державного пенсійного забезпечення, яка включає:

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на засадах солідарності, субсидування і здійснення виплати пенсій та надання соціальних послуг за рахунок Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді і здійснення фінансування витрат на виплату договорів страхування довічних пенсій та одноразових виплат.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, яка базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбаченому законодавством про недержавне пенсійне забезпечення [1].

За цей час прийнята низка профільних законів, сформовані основні інститути контролю й регулювання системи, однак це не значить, що вирішено всі проблеми, оскільки не була впроваджена багаторівневність і пенсійна система ще перебуває під значним фінансовим тягарем.

В теперішній пенсійній системі проглядаються проблеми на усіх її рівнях. Можемо виділити такі основні проблеми, які виникли в процесі реалізації пенсійної реформи:

1. Всі пенсійні зобов'язання сьогодні покладені винятково на державу через незавершеність пенсійної реформи, відсутність її другого рівня, слабкий розвиток третього рівня, хоча було б справедливо розподілити їх рівномірно між державою, бізнесом і громадянами. Другий рівень пенсійної системи передбачалось реалізувати в 2008-2009 роках, проте впровадження обов'язкової накопичувальної системи пенсійного страхування перенесено на 2010-2011 роки.

2. Стрімке збільшення демографічного навантаження внаслідок погіршення демографічної ситуації в Україні, а саме: частка населення пенсійного віку стрімко збільшується і вже досягла позначки 23,3% від чисельності населення країни, а показники народжуваності зменшуються. Вже зараз в Україні пересічний платник внесків фінансує 90,8% середньої пенсії.

3. Українці пасивно ставляться до своєї участі в недержавному пенсійному забезпеченні через недовіру до недержавних пенсійних фондів, відсутність коштів, належної інформації й побоювання втратити свої заощадження. Значна частина населення не проінформована належним чином щодо можливостей і принципів дії недержавного пенсійного страхування. За різними оцінками експертів приблизно 12-17% українців ознайомлені з ним [2].

4. Для впровадження другого рівня пенсійного забезпечення необхідно: досягти збалансованості коштів Пенсійного фонду, підготувати організаційно-технічну базу, створити інституційну структуру. А українська економіка повинна гарантувати ефективне використання довгострокового інвестиційного ресурсу – пенсійних коштів накопичувальної системи. Однак в умовах економічної кризи зробити це молодій національній економіці складно.

5. Диспропорції, які існують в пенсійному забезпеченні, обумовлені збереженням спеціальних пенсійних програм, якими визначені інші умови пенсійного забезпечення.

6. Заборгованість з виплати заробітної плати, яка загострилась під час економічної кризи, призводить до заборгованості зі сплати страхових внесків до Пенсійного фонду, що негативно впливає на наповнення його бюджету.

7. Тіньова економіка, яка за офіційним даними становить третину річного ВВП, стала однією з головних причин невирішеної проблеми бідності. Незважаючи на підвищення реальної оплати праці, пенсій, видатків на соціальні потреби, проблемним залишається низький рівень оплати праці як основний фактор бідності працюючого населення й непрацездатних громадян. Переважна більшість учасників недержавного пенсійного забезпечення є його учасниками відповідно до пенсійних контрактів, а той факт, що спроможність українського населення заощаджувати на старість

обмежена його фінансовим становищем, є головним, але не єдиним стримуючим чинником розвитку недержавного пенсійного страхування [3].

Отже, в Україні пенсійна реформа рухається повільно, особливо це стосується недержавного пенсійного забезпечення. Незважаючи на досить значні внески до Пенсійного фонду України, коштів катастрофічно не вистачає. В процесі здійснення пенсійної реформи в Україні обов'язкову накопичувальну систему впроваджуватимуть тільки після поліпшення загальної економічної ситуації в країні і створення належної регулятивної й адміністративної систем. З метою покращення становища пенсійної системи Кабінет міністрів України затвердив Постанову про створення Комісії з питань здійснення пенсійного реформування (Комісія), одне із завдань якої полягає в розробці проекту Концепції дальшого проведення пенсійної реформи в Україні. У цьому документі будуть враховані світовий досвід, пропозиції й зауваження соціальних партнерів.

Примітки:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: від 9 липня 2003 року // Закон України. – К. 2003. – № 1058-IV. – С. 376.
2. Глущенко В.В., Левченко І.А. Розвиток процесу формування недержавних пенсійних фондів в умовах реформування пенсійної системи України. / В.В. Глущенко, І.А. Левченко // Вісник харківського національного університету. Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 851. – С. 148-153.
3. Три кроки до забезпеченої старості. [Електронний ресурс] /Майя Орел // Журнал «Вісник Пенсійного фонду України». – 2009. – №9. – Режим доступу до журн.: http://vpf.spov.com.ua/ua/text.html?_m=mag&_c=view&t=articles&stid=655&mags_number=58&menu_cat_id=55
4. Положенко Д.В. Розвиток пенсійної системи України. /Д.В. Положенко //Журнал «Фінанси України». – 2009. – №10. — С.18-26.

Karpjak Natalja

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF INTRODUCTION THREE LEVELS PENSION SCHEME IN UKRAINE

Ukrainian pension scheme has three levels but they aren't well developed. So this paper gives short explanation of these three levels. This work also covers my own vision of problems of pension scheme development, especially broaches a subject about demographic situation in our country, people's trust to pension scheme and underground economy. At the end of the work described the actions which Ukrainian government will undertake to improve our pension scheme.

Ольга Карчевська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ОБСЯГУ ПОПИТУ НА РИНКУ ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Однією з важливих задач при розробці стратегії функціонування страхової компанії є оцінка попиту на страхові послуги, або визначення ємності страхового ринку.

Поширені методики оцінки потенційного попиту ґрунтуються, як правило, на визначенні чисельності платоспроможного населення та коефіцієнтів ефективності відділів продажу [1] або опитуваннях чи експертних оцінках, і не повною мірою враховують стан економічної ситуації. В той же час механізм формування попиту є складнішим і включає як реальні економічні показники, так і неспостережувані фактори.

Безпосередніми чинниками впливу на попит є сукупні доходи населення та рівень середньомісячної зарплати. Опосередковано на попит впливають динаміка інфляції та величина ставки за депозитами. Перша може значно знецінювати як поточні доходи, так і майбутні виплати, тоді як зростання величини відсоткової ставки зробить привабливішим вкладення коштів в депозит. Також в Україні значна частина договорів страхування життя та пенсії укладена підприємствами на користь своїх працівників. Показниками ефективності діяльності підприємницького сектору є випуск промислової продукції, валовий внутрішній продукт, обсяги інвестицій, індекс фондового ринку та інші, тому страховим компаніям варто враховувати їх динаміку при прогнозуванні потенційного попиту.

З іншої сторони, ємність ринку визначається також такими прямо неспостережуваними чинниками, як очікування економічних суб'єктів та рівень стабільності економічної ситуації [2].

Враховуючи наведені вище міркування, здійснимо оцінку лінійного регресійного рівняння залежності темпу приросту кількості застрахованих від лагових значень економічних чинників їх відповідних очікувань на поточний період та функції стабільності:

$$DLKD_t = A' \cdot X_{t-1} + B' \cdot X_{t|t-1}^{\text{exp}} + C' \cdot S_{t|t-1} + \varepsilon_t. \quad (1)$$

де $DLKD_t$ – різниця логарифмів кількості застрахованих на момент часу t , X_t – вектор макроекономічних показників на момент часу t , $X_{t|t-1}^{\text{exp}}$ – вектор очікуваних значень макроекономічних показників на момент часу t з урахуванням інформації, наявної на момент часу $t-1$, S_t – вектор-функція значень оцінки стабільності поведінки відповідних економічних показників на момент часу t на основі інформації, наявної на момент часу $t-1$, A, B – вектори параметрів, ε_t – випадкова величина, $\varepsilon_t \sim N(0,1)$.

Динамічний характер розвитку української економіки та наявність структурних змін дають підстави припустити, що очікування економічних агентів постійно змінюються адаптуючись при цьому до економічного середовища з урахуванням помилок попередніх прогнозів. Опишемо процес формування очікувань на основі моделі з нестационарними (залежними від часу) параметрами [3, с. 399-401], котра враховує оновлення коефіцієнтів при появі нових значень економічних показників.

Припустимо, що на момент прийняття рішення економічний суб'єкт володіє інформацією про попередні значення показників економіки (позначимо її через $\mathfrak{T}_t = \{X_{t-1}, \dots, X_{t-k}\}$) та про власні очікування цих показників

($\mathfrak{X}_t^{\text{exp}} = \{X_{t-1}^{\text{exp}}, \dots, X_{t-k}^{\text{exp}}\}$). Для формування очікувань щодо наступного значення показника економічний суб'єкт бере тільки k попередніх значень, проте щоразу оновлює коефіцієнти з урахуванням помилковості попередніх очікувань.

$$x_{i,t|t-1}^{\text{exp}} = \alpha_0 + \alpha_{1,t}x_{i,t-1} + \alpha_{2,t}x_{i,t-2} + \dots + \alpha_{k-1,t}x_{i,t-k} + \omega_t, \quad (2)$$

$$\alpha_{1,t} = \bar{\alpha}_1 + \phi_1 \cdot \alpha_{1,t-1} + \varepsilon_{1,t}, \quad (3)$$

...

$$\alpha_{k,t} = \bar{\alpha}_k + \phi_k \cdot \alpha_{k,t-1} + \varepsilon_{k,t}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (4)$$

де α_0 – сталий параметр; $\alpha_{j,t}$ – залежний від часу параметр моделі ($j = \overline{1, k}$), рівняння зміни якого становить рівняння стану системи; $x_{i,t}$ – значення i -го показника стану економічного середовища на момент часу t ; $x_{i,t|t-1}^{\text{exp}}$ – очікуване значення i -го показника стану економічного середовища у наступному періоді з урахуванням інформації, наявної на момент часу $t-1$; $\omega_t, \varepsilon_{1,t}, \dots, \varepsilon_{k,t}$ – випадкові нормально розподілені величини ($\omega_t \sim N(0, R), \varepsilon_t \sim N(0, Q)$), для яких виконуються припущення попарної некорельованості між собою та зі змінними стану.

Оцінка нестационарних параметрів (тобто вектора змінних стану) моделі $\mathbf{a}_t = (\alpha_{1,t}, \dots, \alpha_{k,t})$ здійснюється за допомогою алгоритму фільтра Калмана [3, с. 377-381].

Очікуване значення економічного показника також залежить від оцінки економічним суб'єктом стабільності динаміки цього показника протягом попередніх періодів. Для оцінки цієї стабільності введемо наступну функцію, яка дозволяє кількісно оцінити ступінь коливань чи сталості росту економічного показника:

$$f_{\text{stab}}(t, n) = 1 / \left(1 + \exp \left(\gamma \cdot \sum_{j=1}^{n-2} (\alpha_j k_j + \beta_j D_j) \right) \right) \quad (5)$$

$$\text{Тут } k_j = (y_{t-1} - y_{t-n+j-1}) / (n - j), D_j = \sum_{i=t-n+j}^{t-2} |k_j \cdot i - y_i + b_j| / \sqrt{1 + k^2}, \text{ де } b_j = y_{t-1} - k_j \cdot n; \alpha_j, \beta_j -$$

деякі параметри. Ми оцінюємо стабільність у момент часу t наступним чином. Нехай при оцінці до уваги беруться n попередніх значень показника – $y_{t-n}, \dots, y_{t-1}$. Тоді для кожного $j \in \{1, \dots, n-2\}$ проводиться обчислення k_j , яке відповідає за те, на скільки зріс (або впав) показник в момент $t-1$ відносно моменту часу $t-n+j-1$, та D_j , яке відповідає ступеню відхилення показників в моменти часу $t-n+j, \dots, t-2$ від прямої, що сполучає величини показника в моменти часу $t-1$ та $t-n+j-1$. Значення параметрів α_j, β_j відповідають за те, на скільки важливою є динаміка приросту та відхилень показника за весь період $[t-n+j-1, t-1]$. Параметр γ вказує на ступінь чутливості до змін.

На онові проведених досліджень можна зробити наступні висновки. По-перше, на теперішньому етапі розвитку економіки України очікування відіграють вагомий роль у формуванні майбутнього попиту на договори довгострокового страхування. По-друге, виявлена залежність динаміки кількості застрахованих від очікувань економічних показників, отриманих за допомогою моделі зі змінними у часі параметрами, дає підстави вважати близькою до реальності гіпотезу про відповідність цієї моделі дійсному правилу формування очікувань економічних суб'єктів.

Примітки:

1. Меркулова В. В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка [Електронний ресурс] // Сибирская Финансовая Школа. – 2007. – №2. – С. 105-107. – Режим доступу: <http://www.sifbd.ru/magazine/article/997>
2. Головки А. Т. Основи довгострокового страхування / А. Т. Головки, М. П. Денисенко, І. О. Ковтун, В. Г. Кабанов. – К.: Алерта, – 2007. – 444 с. – ISBN: 966-8533-52-6.
3. Hamilton J. Time series analysis / James D. Hamilton. – Princeton, New Jersey: Princeton university press, – 1994. – 799 p. – ISBN 0-691-04289-6.

Olga Karchevska

Ivan Franko National University of Lviv

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELLING OF DEMAND DYNAMICS IN THE LONG-TERM INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The article deals with the mathematical modelling of the demand dynamics which is supposed to be based on the macroeconomic factors and their expectations. We propose to use learning as a mechanism of forming the expectations and utilize a state-space model with stochastically varying coefficients as a learning rule. The demand's dynamics is modelled as a linear regression equation of economic forces and obtained expectations. According to the developed model, expectations likely follow a time-varying parameters learning rule and play an important role in demand's process formation.

Євген Касіян

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРЮВАННЯ ЗВОРОТНЬОГО ЕФЕКТУ ПОЛІТИКИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Покращення рівня енергоефективності відбувається завдяки постійному технологічному прогресу, сталому підвищенню рівня цін, а також конкуренції, котра змушує виробників шукати шляхи зниження затрат на виробництво, значною частиною яких є витрати на енергоносії. Разом із цим урядами держав розробляється цілий ряд заходів і програм спрямованих на покращення енергоефективності національних економік. Прихильники таких заходів стверджують, що з однієї сторони покращення енергоефективності надає змогу споживачам, інвесторам заощаджувати, а з другої сторони знижується негативний вплив на навколишнє середовище, зменшуються викиди парникових газів, скорочується споживання енергії, допомагаючи державам досягти цілей Кіотського протоколу. Однак існує цілий ряд досліджень, які доводять, що всі ці переваги енергоефективності можна піддати під сумнів, і на практиці цілі політики енергоефективності не досягаються, а сама політика енергоефективності є помилковою концепцією.

Першим і найбільш вагомим аргументом критиків політики енергоефективності є існування «зворотніх ефектів» (rebound effects), котрі руйнують усі енергозаощадження передбачені підвищенням рівня енергоефективності. Вперше на цю проблему звернув увагу британський економіст Вільям Стенлі Джевонс у 1865 році, котрий помітив, що покращення енергоефективності радше підвищує, ніж знижує енергоспоживання[1]. На сьогодні дане твердження сформульоване під назвою «постулат Хазума-Брукса», часто використовується ще стара назва «парадокс Джевонса». Оригінальне формулювання цієї гіпотези, котре запропонував Д. Хазум є наступним :

« при фіксованих реальних цінах на енергоносії, покращення енергоефективності призведе до збільшення рівня енергоспоживання, у порівнянні з тим котрий би існував без такого покращення» [2].

На даний момент між економістами точиться дискусія щодо природи, дії і вагомості цих ефектів. На мікрорівні основним питанням є чи дійсно покращення технологічної енергоефективності дозволить зменшити споживання енергії передбачене підрахунками, наприклад: чи призведе покращення ефективності використання пального на 20% до відповідного 20% скорочення споживання палива приватними автомобілями? Економічна теорія говорить, що ні. Оскільки граничні витрати на енергію (в даному випадку пального) скоротились, відповідно вартість блага (подорожі) також знизилась, тому можна припустити, що попит на це благо тільки зростає тобто вартість одного кілометра стала дешевшою, і споживачі отримали змогу довше чи частіше подорожувати. Тому таке підвищення попиту на споживання послуг, як передбачають критики, руйнує заощадження передбачені інженерними підрахунками. Це явище отримало назву «прямий зворотній ефект» і в перше було досліджено Даніелем Хазумом у 1980, пізніше цим займався Лен Брукс. Але навіть у випадку коли прямий зворотній ефект дорівнює нулю(споживачі будуть їздити на автомобілях так само часто як і до покращення енергоефективності двигунів), відповідно скорочення споживання енергії, як показали дослідження, не буде відповідати очікуваному значенню, оскільки кошти, котрі зекономлять споживачі будуть витрачені на інші товари та послуги, на виробництво котрих також іде значна кількість енергії. Це явище отримало назву «непрямий зворотній ефект» і він може набирати різних форм[3].

На практиці величину загальноекономічного зворотнього ефекту визначити практично не можливо, однак існує цілий ряд досліджень в котрих обчислено величину прямих зворотніх ефектів для окремих секторів, зокрема такі дослідження були зроблені в рамках програм і оглядів MEA. Зокрема підсумковий огляд цієї проблеми було зроблено у журналі «Energy policy» у 2000 році[4]. За допомогою економетричних досліджень було обчислено зворотній ефект для різних секторів економіки і кінцевих споживачів у США. Наприклад, для автомобілів, зворотній ефект складав 20-30%; зворотній ефект при модернізації водонагрівальних приладів складав від 10 до 40 %, а для систем охолодження від 10% до 50%, для освітлення – 12% від передбачених заощаджень. Також крім США, такі дослідження були зроблені і в Європі, зокрема в Австрії і Великобританії. Досліджуючи житловий сектор в Австрії було визначено, що зворотній ефект для систем опалення становить 20-30%, майже як у США. У Великобританії у 90-ті зворотній ефект від модернізації опалювальних систем і теплоізоляції житлових будинків становив 30%. Такий високий показник пояснюється ненасиченістю попиту домогосподарств з низьким рівнем доходу. Наявність зворотніх ефектів підтверджується ще й тим фактом, що у таких високорозвинутих країнах як: Швеція, Фінляндія, Бельгія, Іспанія, Японія, Норвегія, Франція споживання енергії на душу населення зростає незважаючи на підвищення енергоефективності національних економік. Що свідчить про те, що із збільшенням добробуту населення і впровадженням енергоефективних технологій, споживання енергії буде тільки збільшуватися, а відповідно обмежувачими факторами цього зростання повинні стати ціни на енергоносії та екологічна свідомість громадян[5].

Беручи до уваги вищенаведені аргументи, слід сказати, що існує необхідність врахування зворотніх ефектів при складанні енергетичних стратегій, програм по підвищенню енергоефективності, а також при проведенні цінової політики, яка являється тим фактором, котрий здатен нівелювати негативний вплив зворотніх ефектів.

Примітки:

1. Jevons, William Stanley, 1865/1965. The Coal Question: An Inquiry Concerning the Progress of the Nation, and the Probable Exhaustion of our Coalmines. 3rd edition, Ed. A.W. Flux. Augustus M. Kelley, New York. P.25-30.
2. Khazzoom, J.D. 1987. "Energy Savings Resulting from the Adoption of More Efficient Appliances." The Energy Journal 8(4): P.85-89.
3. Steve Sorrell, 2007 The Rebound Effect: an assessment of the evidence for economy- wide energy savings from improved energy efficiency, UK ERC. Доступно з: www.ukerc.ac.uk/.../tikiindex.php?...ReboundEffect
4. Greening L.A., D.L. Greene and C. Difiglio. 2000. "Energy efficiency and consumption– the rebound effect – survey." Energy Policy 28(6-7): P.389-401.
5. IEA Information Paper: The Experience With Energy Efficiency Policies And Programs in The IEA Countries. Доступно з: www.iea.org/papers/2005/efficiency_policies.pdf

Yevhen Kasiyan

Ivan Franko national University of Lviv

THEORETICAL APPROACHES TO EVALUATING OF THE REBOUND EFFECT OF ENERGY EFFICIENCY POLICY

In this article the theoretical approaches to evaluating of the rebound effect, as one of the most common criticisms of energy efficiency policies, is described. Also in the article we analyze the impact of the rebound effects on the results of energy efficiency programs in different economy sectors.

Сергій Касян

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФІНАНСОВО-МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПРИ ЗАКУПІВЛЯХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Перехідні процеси в економіці України привертають значну увагу до категорії ціна, як складового елементу комплексу маркетингу підприємств. Ціна виступає єдиним елементом маркетингового комплексу, який відноситься до доходу, бо всі інші належать до витрат. Ціна також являється найгнучкішим елементом маркетингового комплексу. На відміну від властивостей товарів та обов'язків по відношенню до каналів збуту, ціну можливо швидко змінювати. Маркетингова цінова політика є невід'ємною складовою управління бізнесом, оскільки саме у величині цін закладені і величина прибутку і сума доданої вартості. Власне при здійсненні закупівельної політики промислових підприємств в умовах України важливе значення набуває моніторинг та встановлення найоптимальніших умов поставок сировинних і матеріальних ресурсів, таких як ціна, якість, термін постачання, умова оплати та ін.

Ціна є одним із елементів комплексу маркетингу і активно використовується при виробленні маркетингової політики. При цьому якщо зміна параметрів товару, бюджету просування продуктів, створення нових каналів збуту товару вимагають достатньо довгого часу, то відповідно до зміни кон'юнктури ринку, ціни можуть бути змінені достатньо швидко.

Можливість підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежить від цінової складової конкурентоспроможності продукції і сукупності методів управління маркетинговою ціновою політикою фірми. Цінова конкуренція передбачає визначену реакцію на ринку підприємства на цінові стратегічні і тактичні дії конкурентів. При встановленні цін важливо знати, із яких вартісних складових утворюється ціна, як визначається прибуток у складі ціни, чому дорівнює сума податків у ціні і т.п.

На сьогодні в економічній науці питанням цінової політики присвячені праці відомих вчених А. Длігача [1], В.Л. Корінева [2], А.І. Пляскіної [3], С.М. Марченко [5]. В наведених роботах глибоко і системно досліджуються питання вибору методів та стратегій ціноутворення, вибору аспектів варіювання цін. Відносно ціноутворення при закупівлях ресурсів досліджуються схеми постачання, моделі ціноутворення. Але при цьому певним чином не досліджені моменти встановлення цін при виборі найдоцільніших умов поставок. Тому нами на основі використання маркетингового підходу і фінансового аналізу пропонується в комплексному порядку досліджувати кон'юнктуру ринку сировинних ресурсів промислових товарів, при цьому визначається технічна складова цінової пропозиції за показником якісної оцінки.

Основною ідеєю методики є вибір найбільш значущих елементів виробничих запасів, вивчення й аналіз за обраним і-м видом матеріальних ресурсів відповідного ринку з метою визначення на ньому рівня конкуренції, в залежності від якої на сировинному ринку і значень прогностичних параметрів умов пропозиції ресурсу виробляється економічне обґрунтування укладення оптимальних умов постачання з постачальниками.

Перелік поточних витрат, що включені у собівартість продукції визначений Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». *Собівартість товарної продукції* характеризує витрати на виробництво продукції. Собівартість реалізованої продукції характеризує витрати на виробництво і збут, понесені підприємством-виробником. Собівартість валової продукції включає витрати підприємства протягом планового (звітного) періоду (рік, квартал, місяць) на виробництво і реалізацію продукції, що перебуває на усіх стадіях виробничого циклу (реалізована / товарна продукція, незавершене виробництво) [3].

Оскільки на промислових підприємствах закуповується велика кількість позицій сировини, то зусилля даної методики пропонується здійснювати за найбільш значущими видами ресурсів, питома вага яких у закупівлях є доволі великою завдяки визначенню показника вибору сировини. У ринкових умовах ціна, як правило, встановлюється на основі співвідношення між попитом та пропозицією. Але це не означає, що підприємці не беруть ніякої участі у встановленні ціни. На етапі «Дослідження атрибутів пропозиції сировинних ресурсів» визначаються у прогностичному варіанті величина витрат з закупівлі одиниці певного виду сировини і матеріалів, що виникають згідно специфіки ринкової кон'юнктури. Далі структурується ринкова пропозиція за складовими обсяг, термін поставки, ціна, форма оплати, і за розробленою шкалою визначається завдяки бальному оцінюванню найпріоритетніші перспективи постачання. При визначенні фінансового положення продавця рахується коефіцієнт поточної ліквідності.

Далі обґрунтовуються кількісні значення потенціалу економічної системи підприємства на стадії закупівель. Ціноутворення залежить від рівня конкуренції на ринку, тому з урахуванням певних особливостей визначається показник розвиненості конкуренції [4]. Він містить в собі потенціал, насиченість ринку товаром з урахуванням характеру попиту, життєвого циклу товару, бар'єрів вступу. Особливістю вітчизняних товарних і сировинних ринків є збільшена конкуренція, помірний якісний рівень споживчих запитів, товарна диференціація та агресивність бар'єрів щодо вступу вітчизняних підприємств. В якості числового показника потенціалу ринку приймаємо γ – кут нахилу дотичної до кривої попиту на товар. Пропонується визначити коефіцієнт насичення ринку товаром:

$$k_{\text{НАС}} = \frac{Tov_1 + Tov_3 \cdot i_{\text{ПЕР}}}{Потр_i} \quad (2)$$

де Tov_1 – пропозиція і-ї сировини на ринку, грн. (нат. од);

Tov_3 – пропозиція заміниці і-ї сировини на інших ринках, грн. (нат. од.);

$Потр_i$ – потреба в і-ї сировині, грн. (нат. од.);

$i_{\text{ПЕР}}$ – індекс переваги переходу на сировину заміник.

Собівартість, як обов'язковий елемент ціни, відіграє різну роль у її формуванні. Незважаючи на певні розбіжності, облік собівартості продукції має особливе значення в ціноутворенні. Правильне визначення витрат необхідне для встановлення ціни пропозиції і, найголовніше, для вироблення ефективної цінової стратегії підприємства. Наступним кроком є з урахуванням фінансово-маркетингового положення передбачуваного постачальника визначення можливих поступок у переговорах стосовно умов постачань. Будується парабола поступок, що аналітично втілена у криву поступок, яка створює можливість графічно оцінити та аналітично визначити індекс поступок у ціні. І далі обґрунтовано пропонується наполягати і досягати у наступному пом'якшення умов постачання сировинних ресурсів.

Тобто, більш якісна сировина за нижчими цінами природно створює передумови до зменшення собівартості продукції, поліпшення її якісних складових конкурентоспроможності. І оскільки методичними зусиллями одночасно передбачається вибір форм оплати, що мали б певну відстрочку платежів, то у промислових підприємств в обіг з'являються додаткові фінансові ресурси.

Таким чином, у підсумку поліпшується фінансове і маркетингове положення промислових підприємств, збільшується обсяг продажу, ринкова активність. Певним чином впровадження методики «Фінансово-маркетингових аспектів дослідження ціноутворення при закупівлях ресурсів» сприяє зниженню цін, активізації конкурентних механізмів, що сприяє у цілому економічному зростанню. Апробація пропонованої методики на промислових підприємствах Дніпропетровської області у 2009 році: ТОВ „Авіас-2000”, ВАТ „Дніпропетровський агрегатний завод” приводила до загального економічного ефекту у розмірі 512,6 тис. грн. на рік. Таким чином, слід і в наступному розвивати тему маркетингового дослідження ціноутворення на сировинні ресурси у промисловості держави.

Список літератури.

1. Длігач А. Захисні цінові рішення у цінових війнах // Маркетинг в Україні. – 2005. – №4 – С. 41-47.
2. Корінев В.Л. Дослідження впливу ціни на прибутковість діяльності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2. – С. 92-98.
3. Пляскіна А.І. Впровадження механізму гнучкого ціноутворення в харчовій галузі // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 31–35.
4. Касян С.Я. Особливості управління цінами при функціонуванні інститутів інфраструктури товарного ринку // Формування ринкової економіки: Збірник наукових праць. Спец. випуск. Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 249-257.
5. Марченко С.М. Розробка та впровадження цінової стратегії на підприємствах різних форм власності // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 191–196.

Sergii Kasian

Dnipropetrovsk national university n.a. Oles Gonchar

FINANCIALLY-MARKETING ASPECTS OF RESEARCH OF PRICING AT PURCHASES OF RESOURCES OF THE ENTERPRISES

In the offered theses the market offer on components volume, term of delivery is structured, the price, form of payment, and behind the developed scale is defined thanking mark appraisal priority prospects of supply. The pricing depends on a level of a competition in the market, therefore in view of the certain features the parameter of a competition is determined. By the following step is in view of a finance-marketing rule of the expected supplier definition of possible concessions in negotiation concerning conditions of delivery. And as the methodical efforts simultaneously suppose a choice of the forms of payment, which would have the certain delay of payments, the industrial enterprises in the reference have additional financial resources. Thus, in a result is improved financial and marketing rules of the industrial enterprises, volume of sales, market activity is increased.

Юлія Касянчук

Львівська державна фінансова академія

SWOT-АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Мета роботи. Шляхом використання SWOT аналізу визначити, чи можливий розвиток підприємництва у період економічної кризи, проаналізувати заходи, які є необхідними для досягнення стану розвитку чи докризового стану підприємства та розробити стратегію ведення малого бізнесу у період циклічного спаду економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. SWOT аналіз – це визначення сильних та слабих сторін, а також можливостей та погроз.

Для аналізу діяльності малих підприємств в умовах економічного спаду визначимо:

сильні сторони (Strengths), як переваги малого бізнесу серед інших господарчих суб'єктів;

слабкі сторони (Weaknesses), як недоліки малого підприємництва серед інших господарчих суб'єктів;

можливості (Opportunities) – фактори зовнішньої сфери, використання яких доброзичливо сприятиме діяльності малих підприємств;

загрози (Threats) – фактори зовнішньої сфери, які можуть погіршити діяльність малих підприємств.

Для аналізу діяльності малих підприємств в умовах економічного спаду не достатньо лише визначити сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози. Слід оцінити ймовірність настання кожної з цих подій та силу впливу на мале підприємництво. Отже, побудуємо таблицю, зробимо градацію подій від одного до чотирьох, де чотири – найбільш вагомий й імовірний чинник якості діяльності малого підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка сильних та слабких сторін, можливостей та погроз малого бізнесу

Сильні сторони	4	Спрощена система управління, швидке прийняття рішення.
	3	Можливість зменшення орендної плати та придбання нерухомого майна за нижчою ціною.
	2	Підвищення якості праці та мотивації персоналу.
	1	Перерозподіл інвестицій з довгострокових проектів зі строком окупності 5-15 років у малий бізнес з більш швидкими темпами окупності.
Слабкі сторони	4	Зменшення споживчого кредитування та кредитів на розвиток малого бізнесу.

	3	Скорочення персоналу.
	2	Зменшення обігових коштів.
	1	Відсутність можливості чіткої побудови стратегії малого підприємства на довгострокову перспективу.
Можливості	4	Зниження цін постачальників.
	3	Поява на рику праці більшої кількості кваліфікованих кадрів.
	2	Можлива державна підтримка.
	1	Пожвавлене залучення інновацій.
Загрози	4	Зниження платоспроможного попиту.
	3	Більш жорстка конкуренція.
	2	Перевищення пропозиції над попитом.
	1	Вірогідність поглинання компанією з більш вагомою долею ринку.

Співвідношення сильних та слабих сторін з ринковими можливостями та погрозами малого підприємництва дасть змогу відповісти на запитання:

1. Як скористатися ринковими можливостями, використовуючи сильні сторони малого підприємництва?
2. За рахунок яких сильних сторін можна вилучити існуючі погрози?
3. Які слабкі сторони малого підприємництва можуть завадити використанню можливостей?
4. Яких загроз, посиленних слабкими сторонами малого підприємництва слід стерегтися більш за все.

Таблиця 2

Співвідношення сильних та слабих сторін з можливостями та погрозами малого бізнесу

	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
СИЛЬНІ СТОРОНИ	<u>Як скористатися ринковими можливостями використовуючи сильні сторони малого підприємництва?</u> - Шляхом загальних або диференційованих зборів методом «Інтерв'ю», «Мозкового штурму» тощо; запропонувати технічні, технологічні, економічні, організаційні заходи зі зміцнення позиції на ринку. - Запропонувати тимчасово не працюючим кваліфікованим працівникам роботу з неповною зайнятістю чи суміжну роботу за умовою повної зайнятості при відновленні потужності підприємства. - Слідкувати за зміною законодавства та вилучати всі корисні можливості для малого підприємництва.	<u>За рахунок яких сильних сторін можна вилучити існуючі погрози?</u> - Відмовитися від реалізації чи виробництва малорентабельних товарів та послуг, створити додатковий сервіс та пропозицію. - Максимальна відмова від посередників, перерозподіл обов'язків на власний персонал, орієнтація на кінцевого споживача. - Максимальне збереження власних обігових коштів.
СЛАБКІ СТОРОНИ	<u>Які слабкі сторони малого підприємництва можуть завадити використанню можливостей?</u> - Зменшення споживчого кредитування може призвести до втрати можливості закупівлі продукції у постачальників за прийнятною ціною - Необхідність скорочення персоналу може завадити залученню звільнених кваліфікованих кадрів. Нестача коштів для залучення інноваційних проектів.	<u>Яких загроз, посиленних слабкими сторонами малого підприємництва слід стерегтися більш за все?</u> - Скорочення персоналу та перехід його до конкуруючого підприємства може сприяти процесу поглинання та більш жорсткій конкуренції. - Відсутність можливості побудови чіткої стратегії може посилити процес нагромадження товарів.

Проаналізувавши таблицю та зіставивши сильні та слабкі сторони з можливостями та погрозами можна дійти висновку, що однією з конкурентних переваг малого підприємництва над середнім та великим з аналогічною сферою діяльності є швидке прийняття рішень. У той час, коли власники великих корпорацій змушені повертатися до оперативного управління компанією та вивчати бізнес-процеси з допомогою менеджерів, власник малого бізнесу швидко зреагує на зміну кон'юнктури, фінансових потоків тощо. Одним з вагомих чинників успіху малого підприємництва є швидкий пошук оптимальної стратегії виживання та стрімкого реагування на зміну бізнес-клімату. Наприклад: можна відмовитися від продажу малорентабельних товарів чи товарів, які не мають цінності для споживача; провести ревізію додаткових послуг та позбавитися тих, ціни на які вищі за можливості клієнтів. І навпаки, під час економічної кризи може виникнути потреба у специфічних послугах, чи методах торгівлі, наприклад бартер. Економічна криза, водночас, є часом для виникнення нових можливостей для залучення кваліфікованих кадрів з конкуруючих підприємств. Мірою заохочення до праці у цей період може бути домовленість про неповну зайнятість, суміжну роботу або оптимізм та активна діяльність підприємця. Корисні можливості для бізнесу можна вилучити з законодавчої бази країни. Під час економічної кризи законотворчі процеси можуть бути спрямовані на підтримку малого підприємництва.

Висновки. Грунтуючись на вищевикладеному дослідженні наведено заходи, які необхідно вживати малому бізнесу для подальшого розвитку та можливі погрози, які слід уникати в оперативній, фінансовій та стратегічній діяльності. Так як наведені бізнес-процеси цілком реальні та всебічно доступні, ми зробили висновок, що розвиток малого підприємництва в період економічної кризи можливий. Стратегія малого підприємництва повинна спрямовуватися не на зниження торгової націнки та витрат, а на збільшення ділової активності та залучення кваліфікованих кадрів.

Annotation. The functioning of small enterprise is considered in a period of an economic crisis, the SWOT analysis is developed for determination of ways of development of small enterprise and maintenance of competitive edges. Strong and weak sides are analyzed in relation to large corporations. Possibilities of maintenance of market part at the terms of slump of economy and credible threats which can result in deceleration of business-processes of small enterprise are exposed.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Соколова В. Холодна осінь 2008-го / В. Соколова, В. Зайцев // Статус. Економічний вісник. – 2008. - №46(61). – С. 18-21.
2. Азарова О. Податок? // 100% Діловий. – 2009. - №41-42(1-2). – С. 74-75.
3. Курячая О. Спуститися з небес / О.Курячая // Бізнес. – 2009. - №4(835). – С.43-44.
4. Селіщев А.С. Макроекономіка. Відкрита економіка. Причини економічного росту. Динаміка ринків. /А.С. Селіщев - 3-те вид. – СПб.: Пітер, 2005. – 464с.
5. Колісник М. Час раціональності чи керівництво з виживання під час рецесії / М.Колісник // Управління компанією. – 2009. - №1. – С.26-29.

Julia Kasjanchuk
Lviv state academy of finance

SWOT ANALYSIS FUNCTIONING OF SMALL ENTERPRISE IN PERIOD ECONOMIC CRISIS

Валерій Катернога, Алла Піхур
Хмельницький інститут МАУП

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ЯКОСТІ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ

Сучасні ринкові умови господарювання в Україні визначили нові умови і принципи функціонування підприємств. Результати роботи суб'єктів господарської діяльності значно залежать від якості та конкурентноздатності продукції, можливості пристосування до вимог конкретних ринків через оцінку рівня якості, техніко-економічних параметрів продукції, її ціни, термінів постачання тощо. Проте відсталість технологічної структури, низький технічний рівень виробництва, недостатнє фінансування науково-дослідних робіт не дають можливості підприємствам розвиватися в напрямку досягнення більш високих показників якості продукції на власній науково-технічній основі.

У таких умовах найбільш ефективним засобом забезпечення якості продукції стає активізація трудового потенціалу працівників. Вітчизняне виробництво характеризується далеко не повним використанням соціальних факторів управління для підвищення якості продукції. Недостатня увага до проблем соціального управління зменшує роль роботи, яка виконує найбільш активну функцію у підвищенні якості продукції та ефективності виробництва. Тому потрібний пошук нових підходів до забезпечення якості вітчизняної продукції.

Одним з таких підходів є запровадження соціального управління якістю роботи на підприємстві. В основі соціального управління якістю роботи лежить той факт, що економічний успіх підприємства залежить від додаткової вартості, яка створюється творчістю і забезпечує випуск високоякісної, постійно оновлюваної продукції. Трудовий потенціал з новаторськими здібностями стає більш важливим фактором розвитку виробництва, ніж передова технологія. Саме тому впровадження соціального управління якістю роботи, яке дозволяє реалізувати трудовий потенціал працівників, стає провідним завданням та умовою забезпечення якості продукції [1, с. 92].

Теоретичні та прикладні аспекти забезпечення якості продукції на основі соціального управління якістю роботи поки що не досліджені у вітчизняній економічній науці. У зв'язку з цим необхідною є наукова розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо забезпечення якості вітчизняної продукції методами соціального управління якістю роботи.

В сучасних умовах господарювання продуктивна і якісна робота стає важливою передумовою економічного добробуту як окремого підприємства, так і держави в цілому. Досягнення високих показників якості продукції неможливе без постійного підвищення якісних результатів роботи працівників. З огляду на це якість роботи працівників розглядається як основа забезпечення якості продукції. Тому виникає необхідність визначення позиції щодо сутності категорії "якість роботи". На сьогодні трактування сутності якості роботи відображає багатогранність і складність досліджуваної проблеми. Еволюція теоретичних уявлень про якість роботи йде в напрямку розуміння того, що якість роботи – це соціально-економічна категорія, яка великою мірою враховує компоненти трудового потенціалу, такі як: творча активність, професіоналізм, духовність, контактність, організованість [2, с. 84].

Якість роботи більш точно відображає сутність даного поняття стосовно колективної діяльності та її результатів. У зв'язку з цим оцінка якості роботи працівників повинна базуватись на оцінці властивостей, які характеризують роботу трудового колективу (цехів, підрозділів, підприємства в цілому).

Кінцевим результатом і метою діяльності колективу підприємства та його підрозділів є випуск продукції, якість якої повинна відповідати вимогам споживачів. Тому, у першу чергу, якість роботи колективу відображає ті показники, які характеризують досягнення кінцевого результату виробництва. Виходячи з того, що результатом роботи є випуск готової продукції на тій чи іншій стадії виробництва, якість роботи, ми пропонуємо розглядати, як результативний показник якості продукції який характеризує процес забезпечення якості в цілому.

Якість роботи забезпечує більш високий ефект кінцевих результатів роботи за рахунок синергетичної взаємодії членів колективу. Практика свідчить, що існують випадки, коли кожний працівник сумлінно виконує свої функції, а продукція випускається низької якості. В даному випадку порушується така властивість якості роботи, як соціальна взаємодія, при ефективній організації якої забезпечується синергетичність в діяльності працівників, досягається високий духовний розвиток колективу, підвищується якість продукції. Визначено, що вплив соціальної взаємодії в колективі може не тільки підвищити якість і продуктивність роботи на 10-20%, але і взагалі позбавити людину працездатності. Тому при розробці та реалізації заходів щодо підвищення якості роботи працівників, на наш погляд, потрібно враховувати синергетичний аспект діяльності, який тісно пов'язаний із творчим елементом [1, с. 94].

На підставі вищевикладеного зроблено висновок, що у якості роботи закладені не тільки матеріальна субстанція, але й суспільна форма, яка виражає взаємовідносини людей в процесі трудової діяльності. Саме виробничі відносини дозволяють розглядати якість роботи як соціально-економічну категорію. Якість роботи ми пропонуємо розглядати як сукупність певних властивостей, які характеризують кінцеві результати роботи трудових колективів і обумовлюють створення продукції, якість якої задовольняє вимогам споживачів. Таке визначення підкреслює соціальну доміанту у процесі забезпечення якості продукції, яку не виявлено в більшості праць, присвячених питанням якістьстворення.

Аналіз наукових джерел показав, що на сьогодні яка-небудь єдина, загальновизнана класифікація факторів впливу на якість роботи відсутня. Недоліком існуючих теоретичних розробок в цьому напрямку є недооцінка впливу соціальних факторів, що пояснюється недостатньою дослідженістю взаємозв'язку якості роботи з якісними характеристиками трудового потенціалу. Тому питання про структуру факторів та їхній вплив на якість роботи у вітчизняній економічній науці залишається невирішеним.

На наш погляд, за умови належного розвитку технологічних, організаційних та інших факторів виробництва якісне зростання результатів роботи досягається за рахунок удосконалення й активного прояву професійних, інтелектуальних, духовних та творчих здібностей працівників як найбільш динамічних характеристик якості роботи. Тому необхідним є створення сприятливих умов для більш повної реалізації творчого потенціалу, професійного рівня та збагачення духовного стану людини в процесі трудової діяльності. З урахуванням цього визначено соціальну спрямованість управлінського впливу на розвиток духовних і творчих компонентів трудового потенціалу у процесі забезпечення якості продукції.

Примітки:

1. Решміділова С.Л. Дослідження факторів впливу на якість роботи // Економіка: проблеми теорії та практики. 36. наук. праць Дніпропетровського національного університету. Випуск 70. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. - С. 91-95.
2. Орлов О.О., Решміділова С.Л. Економічний зміст якості роботи на промисловому підприємстві // Наук. праці Донецького державного технічного університету. Випуск 22. - Донецьк: ДонДТУ, 2001. - С. 82-85.

Valery Katernoga, Alla Pikhur
Khmelnitskiy institute of MAUP

INTERCOMMUNICATION OF QUALITY OF PRODUCTS AND QUALITY OF WORK OF WORKERS

Essence of quality of work is exposed and she is shown vzaemozvyazok from quality by quality of products. Factors which influence on quality of work are resulted and described.

Мар'яна Катинська, Зіновій Хміль

Львівська комерційна академія, Львівський університет бізнесу і права

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ

Сучасна економічна наука двояко оцінює вплив інфляції на соціально-економічний розвиток. Більшість економістів визнає позитивний вплив повзучої інфляції на соціально-економічний розвиток. І лише на вищих стадіях вона набуває руйнівного характеру. Тому основна мета державного регулювання полягає в тому, щоб стримувати інфляцію в розумних межах.

Ідею регулювання інфляції першим висунув Кейнс та його однодумці. Ідея «контрольованої» інфляції сформувалася, як складова кейнсіанської теорії державного регулювання економіки шляхом втручання в платоспроможний попит. За кейнсіанською ідеєю, держава може стимулювати розширення попиту різними економічними важелями, в т.ч. збільшенням грошової маси в обігу. Реакцією на таке збільшення грошей буде зростання пропозиції, а значить і виробництва товарів без підвищення цін.

Ефективний вплив збільшення грошової маси може відбуватися за таких умов:

- в умовах вільної конкуренції діє механізм цін рівноваги. Тому під впливом додаткового попиту, що зумовлено додатковою кількістю грошей в обігу, підприємці будуть зацікавлені в розширенні виробництва товарів;
- через збільшення попиту втягуються у сферу виробництва наявні на ринку резерви засобів виробництва і робочої сили;
- вільний рух кредитного відсотка під впливом попиту і пропозиції на грошовому ринку дає можливість знижувати його в разі випуску в обіг додаткової маси грошей. Це призведе до зростання інвестицій і наступного розширення виробництва.

Практична реалізація кейнсіанської теорії давала позитивні результати у 50–60-х роках минулого століття. Проте у 70-х роках у більшості країн з розвинутою ринковою економікою розпочалося швидке зростання цін. Інфляція наблизилася до галопуючого рівня. Недостатня обґрунтованість цієї теорії зумовлена такими причинами:

- значним збільшенням державних витрат;
- збільшенням грошової маси в обігу порівняно з їх товарним забезпеченням;
- створення великих монополій, які деформували дію вільного механізму цін рівноваги;
- загостренням екологічних і енергетичних криз, погіршенням умов виробництва, що зумовило зростання виробничих витрат.

В цих умовах кейнсіанська ідея регульованої інфляції зазнала серйозної критики з боку монетарної школи. Головний її недолік вбачався в тому, що кейнсіанці не враховували в своїх оцінках наслідків інфляційних заходів Уряду і свідомої реакції економічних агентів (підприємців, найманих працівників) на майбутню інфляцію.

Представники монетарної школи висунули положення про «природний рівень безробіття», який визначається умовами ринку робочої сили і не може бути порушений зовнішнім впливом. Якщо Уряд своїми заходами зменшить безробіття за його природний рівень, то це лише прискорить інфляцію до галопуючих темпів. Останнє зумовлено тим, що підприємці застраховують свої доходи, прогнозуючи зростання цін у своїх ділових контрактах та трудових угодах. Тому очікуваного Урядом перерозподілу доходів та посилення стимулювання виробництва не відбувається. Для цього Уряд буде змушений ще більше розширювати попит над розмірами, яких очікували підприємці. Останнє може призвести до розкручування інфляції. Позитивний ефект може бути лише короточасним у довгостроковій перспективі. В своїй основі він містить загрозу гіперінфляції.

Політика контрольованої інфляції зазнала невдачі. Уряди більшості країн прийняли нову ідею щодо регулювання інфляції — антиінфляційну політику.

Сучасна антиінфляційна політика проводиться за такими напрямками:

- політика дефляцій;
- політика доходів;
- інтеграційна антиінфляційна політика (поєднання політики дефляцій і політики доходів).

Політика дефляцій включає ряд методів обмеження платоспроможного попиту через фіскально-бюджетний і кредитно-грошовий механізм. Щоб зменшити надходження зайвих грошей в обіг, скорочуються державні витрати. Це, зокрема, витрати на субсидії підприємствам, на соціальні потреби, на військово-промисловий комплекс. З метою вилучення з обігу зайвих грошей, посилюється податковий тиск на доходи, а також здійснюється реалізація державних позик.

Важливим інструментом політики дефляцій вважається кредитна рестрикція та пряме лімітування випуску готівки грошей в обігу. Для цього підвищується облікова ставка центрального банку, здійснюється регулювання відсоткової ставки за пасивними й активними операціями комерційних банків, збільшується норма обов'язкових резервів та інші заходи, що

скорочують банківське кредитування економіки і цим стримується зростання грошової маси та платоспроможний попит. Така політика може негативно впливати на економічний розвиток виробництва.

Політика доходів передбачає державний контроль за заробітною платою і цінами. Такий контроль зводиться до фіксації заробітної плати і цін на певному рівні (заморожування), або встановлення темпів їх зростання у певних межах.

Під впливом нових монетарних ідей більшість країн відмовляється від прямого втручання держави в ціни і заробітну плату. Вони спрямовують свої антиінфляційні заходи на створення сприятливих умов для функціонування законів ринку і стимулювання приватного підприємництва. Такі заходи включають проведення антимонопольної політики, заохочення ринкової конкуренції, скорочення державних витрат на субсидії малорентабельним і слабоконкурентним підприємствам, введення гнучкої податкової політики, стимулювання підприємницької активності, зростання грошових заощаджень населення тощо. Усі ці заходи позитивно впливають на розвиток виробництва, підвищення його ефективності та продуктивності праці.

Maryana Katinska, Zinovi Khmil
Lviv Academy of Commerce, Lviv University Business and Law
State regulation of Inflation

The essence of the state of the economy in general and inflation and government regulation.

Качмар Михайло

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

В Україні на сьогодні налічується понад 13,7 мільйонів пенсіонерів і забезпечення їх добробуту покладається на Пенсійний Фонд України. У сфері пенсійного страхування будь-якої країни, в тому числі й України, однією із важливих проблем є фінансове наповнення пенсійних фондів та підвищення розмірів пенсійного забезпечення громадян.[2]

Економічна криза у 2009 році була спільним негативом для усіх галузей економіки України. Кожна галузь економіки напружувала свій позитив і напрямки подолання її наслідків, проте не слід розраховувати на швидкий вихід економіки України на свій докризовий рівень і, як наслідок на значне зростання фонду оплати праці.

Серед заходів щодо розв'язання проблеми фінансового наповнення пенсійних фондів та підвищення рівня пенсійного забезпечення у більшості країн із ринковою економікою слід відзначити перерозподіл фінансового навантаження у пенсійному забезпеченні громадян, яке полягає у зменшенні такого навантаження на фонди обов'язкового пенсійного забезпечення та державні бюджети і його підвищенні на працюючих громадян за рахунок введення накопичувальних (державних та недержавних) систем пенсійного страхування, платниками внесків до яких на особисте пенсійне страхування є працюючі громадяни.

Цій проблемі велику увагу приділяють в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації.

У 2006 році розроблено проект Закону України "Про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування", який передбачає, що страхові внески до накопичувальної системи сплачуватимуть застраховані особи - учасники Накопичувального фонду. Відповідно до цього законопроекту, розмір відрахувань становитиме 7% заробітної плати застрахованих осіб або її еквівалента.

В Україні сьогодні пенсійні виплати поки що здійснюються за солідарною системою відповідно до Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", фінансове наповнення якої здійснюється в основному за рахунок внесків суб'єктів господарської та підприємницької діяльності, а також державного бюджету. Внески працюючих громадян поки що складають усього 2% фонду їх заробітної плати.[1]

Економічна криза не позначилася на своєчасності виплат пенсій, але через кризу не можна підвищувати розмір пенсій такими ж темпами, як торік. Унаслідок здійснених 2009 року перерахунків розмір пенсії збільшився з 934,32 грн. у грудні 2008 року до 1032,63 грн. у грудні 2009 року, або на 10,5%.

Наповнення бюджету Пенсійного фонду залежить від двох основних чинників - фонду оплати праці, що є базою для нарахування страхових внесків, та своєчасності сплати цих внесків в терміни, передбачені законодавством.

Для Пенсійного фонду є вкрай важливим питання своєчасності сплати страхових внесків.

За 2009 рік до бюджету Фонду з усіх джерел фінансування надійшло 148,3 млрд. грн., що порівняно з показником 2008 року більше на 4,8 млрд. грн. Проте варто взяти до уваги й те, що індекс інфляції за 2009 рік склав 12,3%, що означає серйозне зменшення купівельної вартості грошей і реального доходу пенсіонерів.

У структурі власних коштів Пенсійного Фонду України 94% становлять страхові внески. Основними чинниками, які минулого року вплинули на стан їх надходжень були:

зменшення на 950 тис. кількості працівників, а відтак фонду оплати праці, що спричинило недонадходження страхових внесків у Пенсійний фонд України на суму в кілька мільярдів гривень;

збільшення недоїмки зі сплати страхових внесків на 1,7 млрд. грн., зокрема 1,1 млрд. грн. за рахунок виплати зарплати без сплати страхових внесків підприємствами вугільної промисловості.

Недоїмка за внесками у першу чергу зростає там, де зростає заборгованість із виплати заробітної плати;

недоотримання коштів від запровадження сплати страхових внесків платниками спрощеної системи оподаткування 2,5 млрд. грн.

Поряд із цим економічна ситуація 2009 року була такою, що загальна сума несплачених внесків збільшилась на 1718,0 млн. грн. і становить 3863,7 млн. грн.

Тому, незважаючи на всі вжиті заходи, питання недопущення та погашення заборгованості щодо платежів у Пенсійний фонд лишається вкрай напруженим. Його вирішення потребує не тільки наполегливої роботи органів Фонду, скоординованої з місцевою владою та правоохоронцями, а й відповідних законодавчих та нормативних заходів.

На покращення стану розрахунків із Пенсійним фондом направлено прийняте у 2009 році рішення із соціальними партнерами щодо спільних дій із захисту прав найманих працівників, результатом якого стало те, що у минулому році 3,5 тис. підприємств-боржників погасили заборгованість повністю, а 2,6 тисяч - частково на загальну суму 1 26,8 млн. грн. Ця робота проводиться і в поточному році.[2]

Всі вищезазначені заходи дадуть необхідний поштовх до здійснення своєчасних розрахунків платників з Пенсійним фондом і наповнення бюджету.

2009 року зроблено багато, але 2010 рік вимагає від держави активізувати роботу із продовження пенсійної реформи й максимально можливого збільшення поточних пенсійних виплат, проте, за рахунок реального зростання економіки, а не за рахунок кредитів МВФ. Бо такий крок лише пришвидшить і поглибить інфляційні процеси.

Звісно, що для повного висвітлення питання формування системи пенсійного забезпечення в нашій країні замало цієї роботи. Висвітлення і дослідження проблеми пенсійного забезпечення в нашій країні - це матеріал для багатьох монографій. Адже, пенсійне забезпечення у будь-якій державі є найважливішою складовою добробуту громадян, яке демонструє дійсне бажання країни дотримуватись принципів гуманізму щодо тих, хто віддав суспільству працю, інтелект, здоров'я.

Примітки:

1. Царюк О.Ю. Проблеми фінансового наповнення пенсійного фонду // Економіка України. - 2008. - № 11. - С. 29-32.
2. www.courier-pfu.com.ua Тиждень Пенсійного Фонду України „Пенсійний кур'єр“

Kachmar Michael

Ivan Franko National University of Lviv

INFLUENCE OF WORLD ECONOMIC CRISIS ON THE PENSION PROVIDING IN UKRAINE

The article analyzes the state of pension providing in the period after the crisis.

Ірина Кирилейза

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Під час фінансової економічної кризи особливо загострилась проблема вітчизняних страхових компаній щодо виживання та забезпечення безперервного розвитку. Найбільша увага приділяється зміцненню фінансового потенціалу страховиків і, зокрема, забезпечення їх фінансової стійкості. Однією з умов забезпечення фінансової стійкості страхових компаній є перестрахування.

В Україні існує багато проблем, пов'язаних з розвитком перестраховального ринку, на якому б працювали професійні страховики: регулювання перестраховальної діяльності; застосування складніших форм перестраховання на практиці; розробка законодавства в сфері перестраховання.

Мета дослідження. Метою нашого дослідження є обґрунтування сутності перестраховання, аналіз перестраховальної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним з факторів розширення страхового ринку і забезпечення фінансової стійкості страхових компаній є розвиток ринку перестраховання, який є невід'ємним фінансовим інструментом для страхових компаній.

Перестраховання, з точки зору його сутності, є нічим іншим, як страхуванням, але страхуванням іншого порядку. У практиці вітчизняних страховиків використовується таке визначення: *перестраховання* – це страхування одним страховиком (перестраховальником) на визначених договором умовах ризику виконання всіх або частини своїх обов'язків перед страхувальником іншого страховика (перестраховика). Воно обумовлене наявністю договору звичайного страхування і базується на ньому, зокрема на основі передачі страховиком частини ризику іншому страховику.

Оскільки у природі між страхування і перестраховання є багато спільного (розподіл ризику між зацікавленими сторонами договору страхування або перестраховання; схожість між страховиком, котрий передає ризик перестраховикові, і страхувальником, котрий передає ризик страховій компанії), то при проведенні перестрахових операцій спираються на ті самі принципи, що й при страхуванні, зокрема: принцип страхового інтересу; принцип відшкодування збитків; принцип найвищої сумлінності..

За рахунок перестраховання, страхові компанії:

— зменшують розмір технічного ризику, тобто ймовірності відхилення фактичного рівня сукупних страхових виплат від рівня, що прогнозується страховиком (недостатність коштів страховика для виконання зобов'язань за договорами страхування);

— беруть на себе частину ризиків страховика, зменшуючи його відповідальність і тим самим перетворюючи непередбачені, змінні витрати в постійні;

— збільшують ємність страховика стосовно можливості підписання ризиків;

— аналізують міжнародний досвід, що є корисним для страховиків при оцінці розвитку ринку.

Крім того, перестраховання дає впевненість страхувальникові у своєчасному відшкодуванні збитків, оскільки страхова компанія, яка перестраховує взяті на себе ризики, створює додаткові гарантії своєї фінансової стійкості.

За методами (формами) передачі ризиків у перестраховання і за оформленням правових взаємовідносин сторін перестраховальні операції поділяються на: факультативні, облігаторні та змішані (факультативно-облігаторні). Найрозповсюдженішою в Україні є факультативна форма укладання договорів перестраховання, яка передбачає, що страхова та перестрахова компанія у кожному конкретному випадку самостійно визначають питання щодо передачі та прийняття окремого ризику у перестраховання, тобто є вільними у прийнятті рішення щодо цієї та акцептації.[2]

На другому місці за популярністю в Україні - облігаторна форма укладання договорів перестраховання. Це пов'язано зі збільшенням обсягів ринку перестраховання та кількості компаній з іноземним капіталом, які працюють за міжнародними стандартами.

Непопулярною є облігаторна форма укладання договорів перестраховання (ексцедент збитковості), яка передбачає захист інтересів цедента по всьому страховому портфелю у випадках, коли фактична збитковість перевищує узгоджений відсоток захищеного обсягу премій або абсолютний розмір, зазначений у договорі. Незважаючи на важливість перестраховання, даний вид послуг ще недостатньо розвинутий та досліджений в Україні. Перестраховання в Україні тільки починає виділятися у самостійний вид фінансової діяльності. На даний час, під впливом кризи, ринок перестраховання змінюється, як і всі інші. Саме тому, щоб заощадити на

перестрахованні, українські компанії починають вивчати страхові ринки Індії, Китаю, а також на Близькому Сході

Сьогодні ринок перестраховування в Україні вимагає вдосконалення та структурних змін. Існує необхідність підвищення статусу внутрішніх перестраховиків, застосування нових форм і методів перестрахових операцій. Нові форми співробітництва між різними страховими компаніями здатні оптимізувати ринок перестраховування в Україні. Зростання активів страхових компаній та розвиток ринку перестраховування є необхідним чинником для подальшого розвитку ринку страхування України в цілому.

Сьогодні на ринку страхування в Україні послуги з перестраховування можуть надавати страхові та перестрахові компанії. У формі перестрахових сьогодні працюють лише представництва іноземних перестрахових компаній, оскільки вітчизняні перестрахові організації на ринку практично відсутні. Неспроможність відшкодування значних збитків власними силами спонукає страховиків розміщувати ризики на міжнародних ринках перестраховування, що є показником низької платоспроможності вітчизняного ринку страхових послуг. Своєю чергою, така ситуація не сприяє формуванню законодавчої бази, яка б чітко регулювала перестрахову діяльність.

На внутрішньому ринку в Україні сьогодні перестраховуються так звані масові види: автокаско, автоцивілка, медичні та фінансові ризики. Всередині країни також залишаються сільськогосподарські ризики, що раніше

брали на себе російські перестрахові компанії.

За договорами перестраховування ризиків за січень-грудень 2009 року українські страховики (цеденти, перестраховальники) *сплатили часток страхових премій* 8 888,4 млн. грн. (за 2008р. – 9 064,6 млн. грн.), з них:

- перестраховикам-нерезидентам – 1 104,3 млн. грн. (за 2008р. – 1 037,8 млн. грн.);
- перестраховикам-резидентам – 7 784,1 млн. грн. (за 2008р. – 8 026,8 млн. грн.).

Загальна *сума часток страхових виплат*, компенсованих перестраховиками, становила 697,9 млн. грн. (за 2008р. – 926,5 млн. грн.), в тому числі компенсовано:

- перестраховиками-нерезидентами – 287,1 млн. грн. (за 2008р. – 421,9 млн. грн.),
- перестраховиками-резидентами – 680,8 млн. грн. (за 2008р. – 504,7 млн. грн.).

У співвідношенні до валових страхових премій частка вихідного перестраховування станом на 31.12.09 становила 43,5%.[3]

Отже, ринок перестраховування в Україні розвивається паралельно з тенденціями розвитку страхового ринку України в цілому, але незначна ємність українських компаній не дозволяє їм перестраховувати значні ризики,

що спричинює вплив капіталу за кордон. Тенденції його розвитку дозволяють зробити такі висновки:

— український ринок перестраховування перебуває на стадії становлення розвитку та організації. Процес виділення перестраховування в самостійний вид фінансової діяльності тільки розпочинається;

— перестраховування є багатогранним процесом, що впливає як на економічну діяльність суб'єктів господарювання, так і на їх соціальну складову;

— держава повинна бути зацікавлена у розвитку перестраховування, оскільки це сприяє вирішенню соціальних проблем у розрізі розв'язання екологічних питань, зменшує витрати бюджетних коштів та знижує вплив фінансових ресурсів за кордон, що обумовлює зростання інвестиційної привабливості не тільки страхового ринку а й національної економіки.

Висновок. Проведене дослідження сучасного стану перестраховування в Україні доводить, що перестраховальна діяльність в країні є невід'ємним сегментом страхового ринку. Найбільше вітчизняні страховики застосовують перестраховувальні операції в майновому страхуванні та страхуванні відповідальності, що в цілому відображає загальні тенденції страхового ринку.

Примітки:

1. Закон України “Про страхування” від 7 березня 1996 року N 85/96-ВР
2. Дьячкова Ю. М. Страхування: навч. посіб. / Ю. М. Дьячкова. —К.: Центр навч. літ., 2008. — 240 с.
3. <http://www.nbuv.gov.ua/>.

Kyryleiza Iryna

Ivan Franko National University of L'viv

REINSURANCE IN UKRAINE

Ukrainian reinsurance market development and economic need establishment are also under analysis. Reinsurance problems and its further development perspectives are examined.

Леся Кирилич

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ, ЩО ЗУМОВИЛИ СВІТОВУ ФІНАНСОВУ КРИЗУ

Сучасна фінансова криза почалась на ринку нерухомості США в 2007 році і досить швидко охопила фінансові ринки та фінансовий сектор інших розвинутих країн, насамперед, країни ЄС та Японію. Саме з цих розвинутих держав, які традиційно вважались локомотивом світового господарства, розпочалась фінансова криза.

Основними причинами фінансової кризи були:

1) збільшення потоків капіталу та тривалої стабільності на початку поточного десятиріччя учасники ринку в цей період намагались отримати високі прибутки, але при цьому неадекватно оцінювали ризики і не змогли забезпечити необхідний технічний аудит;

2) слабкі андеррайтингові стандарти, неефективні методи та інструменти управління ризиком, а також складні фінансові продукти, характеристики яких були складними для розуміння, внаслідок чого виникли надлишкові запозичення;

3) відсутність заходів впливу з боку політики, регуляторних та наглядових інституцій в окремих розвинутих країнах, що не дозволило адекватно оцінити і відреагувати на ризики, які нагромаджувались на фінансових ринках, своєчасно та адекватно відстежувати появу фінансових інновацій чи повною мірою враховувати системні наслідки регуляторних дій;

4) непослідовна та неефективна координація макроекономічної політики, неадекватні структурні реформи, що разом призвели до серйозних порушень відповідних пропорцій та функціонування ринку.

За таких умов Україна зіткнулася з серйозними викликами щодо запобігання різкому знеціненню національної валюти й утримання цінової стабільності, уникнення колапсу кредитної системи і підтримання дієздатної платіжно-розрахункової системи, припинення руйнівних процесів ерозії внутрішніх депозитів і втечі резидентів від національної валюти, а також зменшення масштабів виведення іноземних капіталів і гарантування зовнішньої платоспроможності країни.

Механізми виникнення й поширення кризових явищ на фінансовому ринку України характеризуються своїми особливостями.

Значне зростання дефіциту поточного рахунку платіжного балансу в умовах падіння світових цін на металопродукцію поєднуються зі скороченням припливу прямих, портфельних та фінансових інвестицій. У такій ситуації в Україні формується від'ємне сальдо платіжного балансу, що веде до вилучення міжнародних резервів країни і робить безальтернативним сценарій подальшої девальвації гривні.

Погіршується фінансовий стан підприємств-експортерів, який впливає на загострення ситуації на валютному ринку, скорочення дохідної частини бюджету та виникнення труднощів з обслуговуванням зовнішніх позик і внутрішніх банківських кредитів підприємствами реального сектору.

Значний вплив на якість банківських активів має зниження курсу національної валюти за наявності значних валютних дисбалансів у банківському секторі, зменшення реальних доходів населення та наростання негативних тенденцій у сфері виробництва, крім того, вилучення внутрішніх депозитів та зменшення доступності зовнішнього фінансування позначається на звуженні пасивної бази банківських установ.

Погіршення цінової кон'юнктури на світових товарних ринках, зменшення доступності зовнішнього фінансування, вихід іноземних інвесторів з фінансового ринку України, а також зниження довіри до банківської системи стають чинниками знецінення національної валюти. Девальвація гривні, у свою чергу, спонукає вкладників банків до подальшого вилучення депозитів у національній валюті в умовах критичного накопичення валютних ризиків і введення заборони НБУ на приріст кредитного портфеля банків в іноземній валюті має катастрофічні наслідки для банківської системи України.

Продовження кризи на світовому фінансовому ринку та суттєва присутність іноземного капіталу на ринку банківських послуг України обумовлюють можливість імпорту фінансової нестабільності іноземними банками через поширення "ефектів зараження". За цих умов частка банків з іноземним капіталом в активах банківської системи України наближається до 50%, а чиста зовнішня позиція України у відношенні до міжнародних банків складає 9,5% ВВП.

Отже, для зменшення гостроти фінансової кризи необхідно вжити таких заходів, насамперед:

-НБУ повинен застосувати різноманітні механізми "кредитування надзвичайного стану" і виконувати для банків роль кредитора "останньої інстанції", що компенсуватиме їм відплив внутрішніх депозитів і припинення зовнішнього фінансування;

-у рамках системи рефінансування зовнішніх корпоративних позик основним кредитором підприємств і банків України має стати ВАТ "Укресімбанк", який надаватиме позики за рахунок коштів НБУ обсягом до 10 млрд.дол. США, розміщених на його депозит; гарантування зовнішньої платоспроможності у суб'єктів економіки України перешкоджатиме наростанню системних наслідків фінансової кризи;

-у міру поглиблення кризових явищ виникне потреба у наданні урядом спеціальних гарантій кредиторам і вкладникам банків – бланкових гарантій, які матимуть обмежений період дії та поширюватимуться на операції життєздатних банків. Тому зобов'язання уряду щодо гарантування майнових прав вкладників і кредиторів банків повинні бути зафіксовані законодавчо, що сприятиме відновленню довіри громадськості до банківської системи і стабілізації фінансування банків у процесі їх реструктуризації;

-при розгортанні повномасштабної фінансової кризи уряд за підтримки урядів основних міжнародних кредиторів України має ініціювати процес реструктуризації зовнішніх боргів корпоративних позичальників шляхом їх пролонгації на 3 – 4 роки за ставками, під які було надано первісні позики; підписання відповідних угод з кредиторами відверне загрозу масових дефолтів підприємств і банків України та сприятиме стабілізації платіжного балансу.

Отже, основними завданнями управління державним боргом України на 2010 – 2011 роки мають стати активізація співробітництва з МФО та відродження внутрішнього ринку державних цінних паперів; залучення позик МФО і збільшення обсягу внутрішніх запозичень створять умови для збалансування бюджету, оптимізації валютно – фінансових потоків і поживлення інвестиційної діяльності в державі.

Примітки:

- 1.Вахненко Т.М. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання // Фінанси України. – 2008. - №10. – С 3-21.
- 2.Дорошенко І.М. Криза на ринках фінансового капіталу // Економіка України. – 2009. - №2. – С 41-49.

Lesja Kyrylych

Ivan Franko Lviv National University

THE MAIN REASONS OF WORLD FINANCE DEPRESSION.

In the article main causes and consequences of financial crisis 2008 for Ukraine are analysed. The propositions to form the complex of state measures to fight with finance crisis on national market are proved.

Юлія Кирилішина

Вінницький національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ВЕКСЕЛЯМИ

Вексель є невід'ємним елементом розрахунків в господарській діяльності підприємств та альтернативним джерелом залучення інвестиційних ресурсів. Проте використання векселів на сучасному етапі інноваційного розвитку ще й досі не набуло значного поширення, про що свідчить питома вага дебіторської та кредиторської заборгованостей за вексями в загальній структурі заборгованості підприємств України [1].

Проблеми становлення та розвитку розрахунків вексями в Україні вже протягом тривалого часу знаходяться в полі зору як зарубіжних так і вітчизняних вчених-економістів.

Як відомо, вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця (боржника) сплатити після настання строку визначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю). Вексель є одночасно розрахунковим документом (засобом платежу) і цінним папером, що може купуватися і продаватися на фондовому ринку [2]. Вексель є абстрактним борговим зобов'язанням, тобто у ньому не вказується матеріальна підстава боргу на відміну від інших розрахункових документів.

В Україні використання векселів у господарському обороті є знаряддям комерційного кредиту та поліпшення розрахункових відносин між суб'єктами господарської діяльності. Важливою є роль векселів для покриття взаємної заборгованості господарських суб'єктів. Однак обсяги вексельного обігу в Україні майже не зростають, а якість самих векселів знижується [3].

Випускаються два види векселів: простий і переказний. Простий вексель містить просту і нічим не обумовлену обіцянку векселедавця сплатити власникові векселя після вказаного терміну певну суму грошей. Переказний вексель, або трата, містить письмовий наказ векселетримача (трасанта), адресований платникові (трасатові), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у певний термін.

Основною відмінністю одного векселя від переказного є те, що при розрахунках за допомогою простого векселя векселедавець і платник є однією особою. Трасат (платник) стає боржником за векселем тільки після того, як акцептує вексель, тобто дасть згоду на його оплату, поставивши на ньому свій підпис. Лише після акцепту вексель стає повноцінним виконавчим документом. Вексель може виписати як платник так і постачальник. Якщо вексель виписується постачальником, то платник повинен обов'язково акцептувати такий вексель. Так, головним вексельним боржником за переказним векселем є акцептант (за простим векселем – векселедавець) [4].

Векселі по суті являють собою кредитні гроші. Ними можна вести розрахунки, оскільки вони можуть передаватися від одного векселедержателя до іншого за допомогою передавального напису – індосаменту, тобто виступають як засіб платежу. Причому з кожним індосаментом підвищується гарантія оплати векселя, бо якщо попередній індосант (юридична особа, яка вчинила індосамент) виявився неспроможним боржником, вимога оплати буде пред'являтися кожному наступному. Тобто векселедержатель має право регресу – право зворотної вимоги. Він має право у разі неможливості отримати платіж за векселем у строк, притягувати попередніх індосантів до відповідальності й вимагати сплати вексельної суми від кожного з них [5].

Можливості векселів як засобу здійснення платежів пов'язані також з правом векселедавців на демісіліацію, тобто на призначення за векселем особливого місця платежу, відмінного від місця розташування платника за векселем, і особливого платника, який уповноважений сплатити суму векселя за дорученням векселедавця. Під векселі векселедержателі можуть отримувати кредит у комерційному банку (операція «врахування векселів»). Врахування векселя передбачає його придбання банком у векселедержателя до настання строку платежу за векселем за грошові кошти з дисконтом. З настанням строку банк стягує повну суму векселя з платника (векселедавця, трасата або індосанта). Строк платежу за векселем встановлюється за взаємною домовленістю між постачальником і покупцем [6].

Невиконання умов вексельного обігу, несплата векселя у визначений строк призводить до банкрутства боржника на основі реалізації принципу повної матеріальної відповідальності.

Платіж за переказним векселем може бути забезпечений повністю або в частині вексельної суми за допомогою авалю – вексельного поручительства. Аваліст, тобто особа, яка здійснила аваль, приймає на себе відповідальність за виконання зобов'язання щодо оплати векселя. Аваль збільшує надійність векселя і, таким чином, сприяє ширшому застосуванню цієї форми безготівкових розрахунків. Аваліст несе відповідальність так само, як і той, за кого він дав аваль [3].

Зазначимо, що переваги запровадження вексельної форми розрахунків очевидні для всіх суб'єктів господарських відносин, і це підтверджує світовий досвід її широкого застосування. Товаровиробники та споживачі товарів і послуг через використання кредиту за допомогою векселів одержують можливість здійснювати розрахунки, не звертаючись до послуг комерційних банків. Вексельні розрахунки забезпечують прискорення розрахунків, ліквідацію взаємних боргів, прискорення обіговості коштів, зменшують потребу в банківському кредиті, що врешті-решт зменшує грошову масу і сприяє гальмуванню інфляційних процесів. Але стан економіки України на сучасному етапі не дає змоги швидко і в широких масштабах упроваджувати вексельний обіг. Головним чином це пов'язано з різким погіршенням фінансового стану більшості суб'єктів господарювання в умовах інфляції і як результат – зниженням їх взаємної довіри у сфері розрахунків. За цих умов не може активно втручатися у процес запровадження вексельного обігу система комерційних банків, роль яких у цій справі вирішальна.

На сьогодні важливе значення має формування надійного механізму регулювання вексельного обігу. Інституціональну основу такого механізму могла б скласти загальнодержавна вексельна палата, яка могла б організувати реєстровий контроль векселів за єдиними правилами, а також взяти на себе ведення зведеного реєстру вексельних випусків. Реєстрація векселів, відстежування шляхів їх руху дозволяє відразу ж розпізнати фальшиві векселі, підробки, виявити факти недобросовісного придбання векселів [3].

На нашу думку, в умовах кризи платежів і фінансового незабезпечення міжгосподарських зв'язків вексельний обіг може стати ефективною формою безготівкових розрахунків.

Примітки:

1. Лазепко І. Безготівкові розрахунки // <http://www.dtkm.com.ua>
2. Сук П. Облік розрахунків векселями / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 17. – С. 2–5.
3. Галушка Н. Й. Проблеми становлення вексельного ринку в Україні в умовах загострення фінансової кризи / Н. Й. Галушка // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 138–146.
4. <http://www.sloboda.kharkov.ua>
5. Лист ДПА України від 15.10.2002 р. – № 792/М/17–0515.
6. Манухіна О. В. Безготівкові розрахунки в Україні: проблеми та шляхи їх удосконалення // <http://www.udau.edu.ua>

Yuliya Kirilishina

Vinnytsya national agrarian university

THEORETICAL ASPECTS OF REALIZATION OF CALCULATIONS

In the article are considered the bills of exchange theoretical aspects of realization of calculations by the bills of exchange in Ukraine at the terms of financial crisis. Certainly place and basic problems of the use of bills of exchange in money circulation, forming of mechanism of adjusting of bill of exchange appeal is offered.

Богдан Кідик

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У ГАЛУЗІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стимулом розвитку економіки є впровадження нових технологій, особливо це важливо в той момент, коли розвинені країни входять у постіндустріальний період, а їх економічний розвиток набув якісно нового характеру. Для цього періоду характерним є зростання частки інновацій у вартості продукту, що виробляє країна. Інтелектуальна власність стала основним рушієм, запорукою для розвитку та зростання. Особливо це властиво галузі інформаційних технологій.

У сучасній науковій літературі існують різноманітні підходи до визначення інновацій та інноваційної діяльності. Найбільш поширеним є таке визначення інновацій як нового науково-технічне досягнення, нововведення як результат впровадження новизни. Досить часто інновацію ототожнюють з інноваційним продуктом.

Саме поняттям “інновація” тісно пов’язане з такими категоріями, як: “винахід” і “відкриття”. Якщо під винаходом розуміють нові прилади, механізми, інструменти, інші пристосування, створені людиною, то відкриття є процесом одержання раніше невідомих даних чи спостереження раніше невідомого явища природи.

Інноваційна діяльність відповідно до закону України від 04.07.2002 р. № 40-IV трактується як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

На нашу думку, інноваційну діяльність слід розглядати як діяльність колективу, що спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів (новацій) до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах.

Перш за все, інноваційна діяльність – це практичне використання інноваційно-наукового та інтелектуального потенціалу в масовому виробництві з метою отримання нового продукту, що задовольняє споживчий попит в конкурентоздатних товарах і послугах. Важливою характеристикою цієї діяльності є інноваційна активність – цілеспрямована підтримка високої сприйнятливості персоналу підприємства до нововведень за допомогою цілеспрямованих структур і методів управління.

Слід зауважити, що інноваційна діяльність у галузі інформаційних технологій будується на принципах приватних інтересів і використовує бюджетне фінансування тільки на проекти та програми, визначені державою як такі, що мають загальнонаціональне значення. Однак, відсутність сприяння з боку держави у галузі інформаційних технологій призводить до втрати позицій на зовнішніх ринках, знаходженню більшої частки компаній у тіні та надвиратах на підготовку фахівців, що лягає на плечі приватних юридичних осіб.

Сам процес впровадження інновацій у галузь інформаційних технологій характеризується тією негативною ознакою, що вони мають досить короткий життєвий цикл. Це не лише зумовлює низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції, а й, що особливо серйозно, блокує розвиток національного інноваційного комплексу й прикладної науки, що створює реальну небезпеку виникнення технологічної залежності вітчизняної промисловості від іноземних розробок.

Стимулювання інноваційної діяльності у галузі інформаційних технологій повинно забезпечуватися шляхом впровадження таких заходів: застосування пільг для всього циклу інноваційного процесу від фундаментальних досліджень до впровадження у виробництво за умов використання інновацій для збільшення обсягу та підвищення якості виробленої продукції; диференціації розмірів податкових пільг залежно від активності в інноваційному процесі конкретних підприємств, організацій і окремих осіб за умов щорічного збільшення ними витрат на науково-дослідні, дослідно-конструкторські роботи не менш як на 25 відсотків; звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, що спрямовується підприємствами, організаціями, приватними особами до Державного інноваційного фонду України, Державного фонду фундаментальних досліджень, галузевих інноваційних фондів, галузевих фондів технологічного розвитку та реконструкції виробництва тощо або місцевих фондів розвитку науки і технологій, а також на виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт за міжнародними, загальнодержавними програмами та проектами; звільнення від податків, включаючи валютні кошти, наукових установ, діяльність яких здійснюється за рахунок державного бюджету; введення податкових пільг на прибуток і додану вартість для наукових організацій, які входять до національної системи науково-технічної інформації; запровадження для малих і середніх науково-виробничих організацій, штат яких не перевищує 500 працівників, за рахунок коштів Державного інноваційного фонду України безповоротних субсидій у розмірі до 25 відсотків загальної суми витрат на створення і впровадження нововведень; звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку наукових кадрів.

Таким чином, для розв’язання проблеми інноваційного розвитку потрібна виважена довгострокова стратегія держави щодо розвитку інноваційного підприємництва у галузі інформаційних технологій, яка б спиралася на інтереси основних економічних суб’єктів. Створення державної програми підтримання цієї галузі дозволить: вивести її із тіні, створити нові робочі місця, забезпечити підготовку фахівців та створити комфортні умови для сталого розвитку.

Примітки:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.

Bogdan Kidyk

Ivan Franko national university of L'viv

MANAGING INNOVATION IN IT INDUSTRY

This work exposes meaning of innovations, innovative activity in IT industry of Ukraine. Work contains the analysis of basic problems and ways of their decision. Proposed in the article basic steps for prosperity of industry are government support and legalization activity of outsourcing companies.

Дарія - Соломія Кізима

Львівський національний університет імені Івана Франка

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ І ПОЛЬЩІ У СПІЛЬНОМУ ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Україна та Польща як геополітичне ядро Центрально-Східної Європи. Україна та Польща мають вигідне геополітичне та економіко-географічне розташування. Ці дві держави – найбільші в регіоні за територією, кількістю населення – мають потенційно найсильніші економіки. Співпраця між країнами має стати передтечею якісно нових якісно відносин, що є основою геополітичної стабільності в регіоні[1]. Оскільки вони мають протяжний кордон, то події в одній неминуче впливають на іншу. Зі вступом Польщі до Європейського Союзу у 2004 році, Україна, будучи найближчим та найбільшим сусідом на сході, отримала нові перспективи розвитку економіки та політики. Проте з'явилася і низка проблем, які не дають розвивати українсько – польські відносини на належному рівні. Неоднозначний вплив має і вектор політичної орієнтації нинішнього президента України Віктора Януковича, який своїми останніми міждержавними угодами з Росією окреслює більш чітку українсько – російську співпрацю на противагу європейськоорієнтованій.

Вступ у Європу має більше переваг. Польща вступила у XXI століття із 15% рівнем безробіття, проте за офіційними статистичними даними близько 1/3 не реєструється. Також значна частина молоді не мала роботи, багато із них виїхало за кордон на тимчасові та постійні роботи; лише 1 з 5 безробітних одержувало допомогу. Структурна перебудова приречена на бідність 76,4% населення, у тому числі з них 78,8% не мали навіть прожиткового мінімуму, а цього рівня не досягли більше половини людей, молодших 44 років. Великий розрив між заробітками підприємців та заробітною платою найманих працівників значно зріс і став одним із найзначніших у Центральній Європі[2,с.40-41]. Якщо розглядати вступ країни в ЄС з точки зору польських підприємців, то для них пристосування до спільного європейського ринку було складним випробуванням, але більшість підприємців задоволені перспективами розвитку своїх фірм та умовами їх функціонування у нинішніх умовах. 90% підприємців, яких було опитано аудиторською фірмою KPMG, задоволені тим, який вплив на польський бізнес мав вступ країни до ЄС. Великі компанії Польщі хоча й мали складнощі після вступу країни до ЄС, все ж таки їх подолали або перебувають на шляху до подолання. У якості винагороди вони отримують доступ до ринку ЄС. А от невеликі фірми, які тільки-но почали свою діяльність або мали незначний капітал, виявляються неконкурентоспроможними і змушені припиняти свою діяльність. Серед плюсів європейської інтеграції підприємці назвали: поліпшення кон'юнктури ринків у наслідок розширення, полегшення обігу товарів, збільшення зацікавленості міжнародного бізнесу Польщею та очікуване зростання добробуту суспільства. Негативними явищами вступу Польщі до ЄС, відповідно до тверджень підприємців, є висока вартість запровадження нормативів ЄС, прогресуюче ускладнення податкової системи, а також зростання вимог до звітності[3].

Таким чином, вступ Польщі до ЄС залишився складним та суперечливим процесом і потребує часу для стабілізації. Із другої сторони, Польща стала учасником глобалізаційних процесів і отримала реальну можливість поглибити співпрацю із іншими високорозвиненими країнами. Україна, поглиблюючи співпрацю із нею, має всі шанси стати країною із розвинутою ринковою економікою та конкурентоздатними товарами і послугами. Від двостороннього співробітництва вигоду отримують дві держави і це сприятиме їх утвердженню на економічній мапі Європи.

«Євро-2012» є як ще одна передумова для співпраці. Спільне проведення «Євро-2012» в Україні та Польщі дає неабияку можливість не тільки мобілізувати свої зусилля для організації чемпіонату, але і покращити інфраструктуру обох країн. Значний приплив іноземних інвестицій сприяє розвитку економіки та її переходу на якісно новий рівень. Це вимагає не лише будівництва стадіонів, але і відповідних шляхів сполучення (і автомобільного, і залізничного, і повітряного, що у свою чергу вимагає нових доріг, вокзалів, покриттів і т.д.), наявності готелів із конкретними кількісними та якісними характеристиками (такі, наприклад, як середня вартість номеру, комфортність, близькість до стадіонів та шляхів сполучення), створення нових робочих місць, збереження архітектурних та історичних пам'яток у належному стані тощо[4]. Усі вищезазначені вимоги позитивно впливатимуть на розвиток туризму в Україні та Польщі, а значні культурні надбання та історичне минуле та оригінальний фольклор привертатиме увагу туристів. Приплив інвестиційних коштів допоможе оновити матеріальну базу та створити основу для подальшого всебічного зростання.

Проблеми у польсько-українській співпраці є, проте вони розв'язуються. Головною перешкодою на шляху налагодженої співпраці України і Польщі є психологічний бар'єр у вигляді синдрому упередженості, негативних стереотипів, які існують в свідомості обох суспільств. Серйозною завадою є й невеликі фінансові можливості обох країн. На перешкоді до налагодження добросусідських відносин стоїть також ряд об'єктивних обставин. Серед них на перший план висуваються геополітична ситуація, яка істотно різнилась між собою в Україні та Польщі. Хоча обидві країни прагнуть увійти до європейських інтеграційних інституцій, не зазедбуючи добрих відносин із сусідами на Сході, зокрема з Росією, становище Польщі і України несумісне. Безсумнівно, Польща на цьому шляху випереджає Україну. Тому існують побоювання, що українсько-польський кордон може перетворитись на нову лінію поділу в Європі, що могло б зашкодити розвитку двосторонніх відносин. Іншим негативним чинником є подальше поглиблення розриву в темпах та результативності реформаторських процесів[5]. Перманентне відставання України від Польщі може перетворитися на хронічне, і це загалом також може зменшити авторитет України як надійного та ефективного партнера. Також регіональні розбіжності щодо зовнішньополітичної орієнтації стають на заваді налагодження відносин стратегічного партнерства. Просування Північноатлантичного альянсу та Європейського Союзу на Схід стали чинниками, що суттєво позначилися на українсько-польських стосунках. З однієї сторони, розширення НАТО і ЄС визначали зовнішньополітичну поведінку України і Польщі, однак з іншої – від рівня взаєморозуміння між двома державами щодо питань євроатлантичної та загальноєвропейської інтеграції залежала швидкість розширення Північноатлантичного об'єднання і просування ЄС на Схід. Процес розширення ЄС теж здатний суттєво вплинути на перспективи українсько-польського діалогу. З одного боку, членство України склало б для Польщі конкуренцію (за фінансування, інвестиції, ринки збуту спільноти і, в цілому, увагу з боку впливових країн Заходу), але, з іншого боку, Польща зацікавлена в українському партнерстві, оскільки Україна зможе перебрати на себе функцію «буфера» проти надмірного російського тиску.

Розвиток України можливий тільки через тісну співпрацю з Польщею. Отже, українсько-польські двосторонні відносини відповідають більшості критеріїв стратегічного партнерства, проте одним із головних завдань залишається перехід до контролю виконання відповідних механізмів та реалізації досягнутих домовленостей. Стратегічна співпраця між

двома країнами повинна підсилюватися взаємодією постійно діючих міждержавних механізмів, подальшим зміцненням договірно-правової бази двостороннього співробітництва. Одним із можливих шляхів входження України до Європи проходить власне через Польщу, тому двостороння співпраця є надзвичайно важливою при спробах вийти на якісно новий етап розвитку. Територіальна близькість, вигідне економіко-географічне та геополітичне розташування, спільність інтересів та багато інших факторів сприяють для посилення співпраці між двома країнами та їх утвердженню на економічній карті Європи та світу.

Примітки:

- 1.Бжезинський Я. Польсько - українські відносини//Спостерігач.-1993.- № 35-36.
2. Михасюк І.Р., Залога З.М., Сухай О.Є. Розвиток транскордонного підприємництва в українсько-польських євро регіонах. / ЛНУ ім. Івана Франка. –Львів: Українські технології, 2008.-С.40-41.
3. <http://eu.prostir.ua/library/1274.html>
4. <http://www2.expres.ua/articles/2010/04/08/36388>
- 5.Афанас'єв І.Ю.Польсько – українські відносини 1991-1999 рр. в українських наукових та публіцистичних працях//Магістеріум.-2001.-№7.

Dariya - Solomiya Kizyma

Ivan Franko National University of Lviv

UKRAINIAN- POLISH COOPERATION IN THE COMMON EUROPEAN ECONOMIC SPACE

Вікторія Кізима

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ПРИ СТВОРЕННІ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ринок туристичних послуг України користується попитом, а це дає змогу говорити про високий потенціал готельного сегменту. Залучення вільних грошових коштів у розвиток готельного бізнесу, як вітчизняних так і міжнародних інвесторів, потребує досвіду у реалізації готельних проєктів.

У зв'язку із збільшенням з кожним роком туристичного потоку на 19-25% попит на готельні номери готелі буде спостерігатися ще досить тривалий час.

Можна виділити основні перешкоди, які гальмують запуск на ринок нових готельних проєктів:

- тривалий термін окупності готелю(від 7 до 14 років);
- складність прогнозування витрат та доходів;
- непрозорість українського бізнесу.

До підготовки і створення готельних проєктів слід підходити системно базуючись на певному досвіді та знаннях. Відповідно для реалізації успішного готельного проєкту необхідно врахувати безліч факторів.

Слід чітко виокремити етапи реалізації готельного проєкту, і з максимальною відповідальністю підійти до кожного з них.

На аналітичному етапі слід проаналізувати фактори, які впливають на доцільність створення нового готельного підприємства у даному регіоні. Дати оцінку ймовірності реалізації проєкту нерухомості, яка повинна базуватися на даних про перспективи розвитку даного сектора економіки та суміжних галузей. Оскільки, новий готель, виходячи на ринок, зачіпає не тільки відповідний сегмент, але й побічно впливає на всі інші. Правильна оцінка, аналіз і прогноз наслідків такого взаємного впливу сегментів готельного ринку є вкрай важливими.

В своїй основі сфера гостинності, як і туризм загалом, це складний багатокомпонентний процес надання послуг, де вагомому істотну роль і значення відіграють фактори, які визначають загальний напрямок розвитку галузі, або специфіку окремих рис індустрії гостинності.

Саме поняття «фактор» (від лат, factor) - причина, рушійна сила процесу або явища, що визначає його характер або окремі риси[3].

З точки зору туристичного менеджменту виділяють статичні і динамічні фактори, які впливатимуть безпосередньо на готельну галузь[3].

До статичних відносять природно-географічних чинники та культурно-історичні фактори.

Врахування важливості природно-географічних чинників для створення готельного підприємства є неминущим і має незмінне значення. До природно-кліматичні та географічних чинників відносять: ландшафт, клімат, рельєф місцевості, підземних багатства (мінеральні печери і т.д.).

В основі культурно-історичного фактору історичний та культурний потенціал країни, визначає мотиви відвідування туристами того чи іншого регіону.

Через культурно-історичний чинник знаходить своє відображення багатство матеріальної і духовної культури народів і включають, чим насиченіша різнобарвна дана складова, тим суттєвіший вплив має даний фактор. Зацікавленість у відвідувачів викликають старовинні міста, пам'ятники архітектури, місцевості, пов'язані зі знаменними подіями історії, історичні музеї, театри, виставкові зали, місця археологічних розкопок, місцевості, де збереглася традиції і звичаї народів, фольклор, народні промисли, фестивалі, релігійні ритуали, особливості національної кухні і т.д.

Динамічні чинники характеризується такими складовими як: демографічна ситуація, соціально-економічні, матеріально-технічні та політичні фактори.

Демографічні фактори повинні бути враховані, оскільки основною функцією готельного підприємства є в забезпечення населення послугою розміщення, а також рядом додаткових послуг, які диференційовані або за віковими категоріями споживачів, що входять в різні групи, або за зайнятістю відвідувачів. Саме тому проведення такого аналізу є надзвичайно цінним внеском у розробку стратегії створення нового готелю.

Необхідність врахування соціально-економічних чинників для організації засобу розміщення зумовлена визначенням ступеня їх впливу на розвиток готельної сфери і визначення на цій основі найбільш оптимальних шляхів розвитку підприємства. Під соціально – економічними чинниками слід розуміти рівень розвитку суспільства та досягнень в економіці. Готель зазнає впливу соціально-економічних чинників по-різному.

Технологічні фактори визначаються вимогами до високоякісного обслуговування, які зростають практично щодня і пов'язані з розвитком техніки, обладнання, інструментів, процесу надання готельних послуг, матеріалів та технологій.

Вплив технологічного фактору, на функціонування готелю очевидний, проте він завжди має тенденцію до змін, а це в свою чергу, створює для готельного підприємства як додаткові можливості та переваги, так і загрози. Результатом впливу технологічних змін на засіб розміщення є попит на готельні послуги даного підприємства.

Політичний чинник впливає на розвиток готельного підприємства шляхом прийняття та дотримання державних законів та нормативних актів і виражаються в діяльності та прийнятті рішень місцевими органами влади, парламентами та урядом. В основі політичного фактору – група чинників, які проявляється через нормативні і правові документи центру, дії місцевої влади, кредити уряду і регіонів, що в кінцевому результаті відбивається на функціонуванні готелю.

Таким чином, функціонування засобу розміщення багато в чому визначається, як статичними так і динамічними факторами. Вагомість і рівень їхнього впливу будуть різними і відрізнятися на кожному окремому етапі створення і функціонування готельного підприємства. Проте відкидати важливість факторного аналізу не доречно, оскільки завдяки ньому можна спрогнозувати стан і перспективи розвитку як окремого готелю зокрема, так галузі туризму цілому.

Література

1. Браймер Р.А. Основи управління в індустрії гостинності // Пер. з англ. Е.Б. Циганова. – К.: Либідь, 2003. – 382 с.
2. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса. — М.: Феникс, 2003.-384с.
3. Смолий В.А., Федорченко В.К. Цибух В.І. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / Передмова В. М. Литвина. – Видавничий Дім «Слово», 2006. – 372с.

Victoria Kizyma

Ivan Franko National University of Lviv

ANALYSIS OF INFLUENCE FACTORS DURING CREATING THE HOTEL COMPANY

The article analyzes the static and dynamic factors that affect the decision process on creating a hotel company. The content of each of the factors is shown and their influence on the hotel is characterized.

Ольга Кіндзера

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

В умовах соціальної трансформації економічної системи формування ринкових соціально-трудових відносин є важким суспільним процесом, який потребує не тільки практичного реформування, але й системного теоретичного осмислення. Зміни у сфері соціально-трудових відносин пов'язані з переходом від централізованої системи господарювання до ринкової, яка передбачає виникнення деформацій в сфері трудової зайнятості. Протиріччя і напруженість відносин у сфері суспільної праці проявляється у наполегливій тенденції порушення трудового законодавства і зростанні ряду трудових спорів та конфліктів, свідчить про необхідність теоретичного осмислення актуальних проблем, які існують у сфері соціального захисту найманих працівників.

Становлення нових соціально-трудових відносин в Україні супроводжується посиленням соціальної та трудової незахищеності найманого працівника, що проявляється в систематичному порушенні їх трудових прав. В умовах послаблення ролі держави регулювання відносин в сфері суспільної праці, підприємств, як економічно сильна сторона має можливість односторонньо диктувати найманому працівнику свою волю підписуючи трудовий договір робітник зазвичай не домовляється про умови праці, а просто підкорюється їм. В зв'язку з чим, в захисті інтересів найманого працівника повинна підвищуватися роль інституту громадського суспільства яким є соціальне партнерство.

Для формування ефективної системи соціального партнерства в Україні склалися всі необхідні умови, а саме: здійснився перехід до ринкових форм господарювання; є профспілки як організації, які захищають інтереси працюючих; сформувався клас підприємців; держава заявила про свою готовність виступити в ролі посередника у відносинах між працівниками та роботодавцями; існує мінімально необхідна правова основа для розвитку соціального партнерства, сформовані базові інститути та механізми проведення колективних переговорів.

Тим не менше науковці та учасники соціально-трудових відносин продовжують відмічати неефективність системи соціального партнерства, формальностей і невиконання соціальних домовленостей і договорів, низькою регулятивною силою домовленостей. Відчутно проявляється одностороння монополізація ринку праці роботодавцями, яка супроводжується зростанням соціальної незахищеності працівників і соціальним напруженням в суспільстві, виникнення нових форм трудових конфліктів. Таким чином, утворена структура соціального партнерства призначена для забезпечення соціального захисту найманих працівників не є достатньо ефективною в плані реалізації основних соціально – економічних напрямків державної політики, що можна пояснити відсутністю соціально – економічних передумов, недосконалістю законодавчої бази, слабкістю профспілок, низька активність страйків.

Соціальне партнерство більшість бізнесменів розглядають тільки через призму доброчинності, що, в принципі, похвально як явище, проте більше подібно на «забаву грабіжника», ніж на реальне співробітництво із загалом. При цьому бізнес наполегливо сповідує особливий менталітет, тільки за собою залишаючи право на одержання прибутку і надприбутку.

Отже, реальна ситуація в Україні вкрай далека від ефективно діючої системи соціального партнерства. Тому соціальний партнер-роботодавець, за рахунок понад експлуатації та штучного зменшення заробітної платні отримує свій надприбуток, при чому часто з ухилянням від оподаткування та сплати внесків у Пенсійний та інші соціальні фонди. А соціальний партнер-держава не виконує свої конституційні зобов'язання перед українськими робітниками, які через свою незахищеність вимушені шукати заробіток за кордоном (в середньому, це 5-7 млн. громадян України, 2,5 тис. з яких загинули).

В Україні поступово формується система процедур вирішення колективних і трудових спорів, примирення і посередництва, трудового арбітражу. В межах цієї системи головними питаннями системи соціально – трудових відносин є: забезпечення ефективної зайнятості, покращення умов і охорони праці, постійне підвищення кваліфікації і навчання найманих працівників, вирішуються на ґрунті договірних відносин між соціальними партнерами.

Таким чином для подальшого вдосконалення системи соціального партнерства в Україні є: залучення до системи партнерських відносин соціальних груп та прошарків, які на даний час є виключені; реформування законодавчих та

нормативних актів з питань соціального партнерства та соціально-трудових відносин; українські роботодавці мають відмовитися від зарплати у «конвертах»; зниження оподаткування та встановлення вмотивованого мита.

Проте першопочатково потребує змін ментальність та спосіб життя українців. Це завдання мають взяти на себе громадські організації, які шляхом просвіти будуть виховувати патріотичних успішних нових українців. Але певні позитивні зрушення в цій площині вже є. Останні соціально-політичні події не змінили українців, а скоріше показали нагальну потребу нашого народу в реальних змінах. Тому ми і надалі маємо виступати з вимогами якісних перетворень в усіх сферах життя.

Отже, можна підсумувати, що в цілому, в Україні відсутня загальна культура демократичного ведення соціального діалогу. Ми звикли, що партнерство обов'язково має давати матеріальний зиск. А нам потрібно створити систему соціального партнерства, яке б було в першу чергу основою становлення більш розвиненого, морально відповідального суспільства. Це прагнення до підвищення загальних стандартів в суспільстві - це показник його розвитку, зрілості. Треба виходити з розуміння соціального партнерства не як відносин, які дають не тільки взаємний матеріальний зиск, а й встановлюють сприятливий ґрунт для спільних планів, завдань.

Kindzera Ol'ha

Ivan Franko National University of L'viv

FORMATION SYSTEM EFFECTUAL SOCIAL PARTNERSHIP IN UKRAINE

Наталія Кініш

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ УКРАЇНИ

Предметом статистики зовнішньої торгівлі є товарооборот країни, тобто вивезення товарів за кордон (експорт) і ввезення товарів з-за кордону (імпорт), а також міжнародна торгівля. Причому дані про міжнародну торгівлю формуються після відповідної обробки статистичних даних про зовнішню торгівлю окремих країн.

Метою статистичного спостереження зовнішньої торгівлі і товарообороту є визначення вартісних обсягів вивезених і ввезених товарів, їх кількісних і якісних показників, географічного розподілу експорту і імпорту.

Перехід економіки до ринкових відносин зумовлює необхідність оцінки впливу чинників макроекономіки і мікроекономіки на формування обсягу зовнішньоторговельної діяльності України та прогнозування її розвитку.

Мікроекономічні чинники характеризують господарську діяльність підприємств (собівартість, продуктивність праці, ціну, структуру валової продукції чи товарообороту, фондівдачу, ступінь участі у зовнішньоторговельній діяльності тощо) і дають змогу виявити на цій основі ефективність господарювання (рентабельність).

До **макроекономічних чинників** формування обсягу зовнішньоторговельного обороту відносять як сферу виробництва товарів й послуг (промисловість, сільське господарство, будівництво, інші види діяльності по виробництву товарів), так і сферу обороту товарів (роздрібний товарооборот) та надання послуг.

Чинники, що впливають на обсяг зовнішньої торгівлі [1, с.108]:

1) поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва.

2) науково-технічний розвиток, який сприяє оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що водночас прискорює реконструкцію старих.

3) значне збільшення (випереджаюче зростання) частки послуг („невидимого експорту”). Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту та імпорту становлять транспортні послуги, зокрема трубопровідний транспорт, різні ділові, професійні та технічні послуги, послуги з ремонту. Експорт послуг у 2008 році становив 11741,3 млн. дол., він збільшився на 29,9% якщо порівнювати з 2007 роком або у 2,8 рази, якщо порівняти з 2003 р.;

4) активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку. Саме останні активно впливають на економічне, політичне і соціально-культурне життя країн та залишаються одним з найважливіших чинників впливу розвинених держав на інші регіони.

Слід визнати, що в Україні існує багато перешкод на шляху до формування українських транснаціональних структур, зокрема [2]:

– нестабільність економічної та політичної ситуації в державі;

– нерозвиненість законодавчої бази у питаннях статусу та діяльності транснаціональних корпорацій;

– потужна конкуренція з боку існуючих світових ТНК, які є лідерами у більшості галузей;

– низька конкурентоспроможність української продукції (переважно внаслідок високої енергоємності);

– порівняно низький рівень менеджменту;

– великий податковий тягар, високий рівень інфляції тощо.

5) регулювання (зокрема, лібералізація) міжнародної торгівлі в межах СОТ. Лібералізація міжнародної торгівлі передбачає перехід багатьох країн до такого режиму торгівлі, при якому скасовуються кількісні обмеження імпорту, зменшуються митні збори та інші обмеження. У рамках СОТ, наприклад, легалізовані такі засоби обмеження імпорту, як антидемпінгові розслідування, відповідні заходи проти субсидування іноземними урядами своїх виробників, захисні заходи [3, с.35].

6) також іноземні інвестиції стимулюють підприємства працювати ефективніше, ніж у цілому підприємства відповідної галузі, і створюють передумови для розвитку експортоорієнтованого сектору економіки.

В наш час жодна держава не здатна повністю контролювати власну економіку. Чим більш відкрита економіка країни, тим більше вона вразлива від зовнішнього впливу і, отже, тим більша її залежність від економічних і політичних рішень в інших країнах.

Відкритість економіки характеризує експортна квота і визначає ступінь участі країни в міжнародному розподілі праці. Визначається експортна квота співвідношенням між експортом країни та її ВВП. У табл. 1 представлено динаміку експортної та імпортної квоти протягом 2000-2008 pp. (<http://www.worldbank.org>).

Таблиця 1

Динаміка експортної/ імпортної квоти протягом 2000-2008 pp., %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008

Експорт товарів і послуг (% від ВВП)	62	55	55	58	61	51	47	45	42
Імпорт товарів і послуг (% від ВВП)	57	54	51	55	54	51	49	50	48

Експортна квота України на початку 90-х рр. складала 26-27%. Суттєве зростання відбулося у 1994-1995 рр. – з 35 до 47%, у 2000 р. цей показник сягнув максимуму – 62%. З 2003 р. зберігається тенденція зниження експортної квоти: у 2008 р. значення цього показника складо 42%. Це свідчить про відносну відкритість економіки України. Також щодо значення імпоротної квоти України, то з 1995 року вона коливається у межах 45-55%. Максимум протягом 1990-2008 рр. значення імпоротної квоти спостерігався у 2000 р. – 57%. Слід зазначити, що починаючи із 2003 р. відбувався спад питомої ваги імпорту у ВВП України – з 55% до 48%. Безпечним для економіки держави вважається значення показника імпоротної квоти до 15 %.

Випереджаюче зростання світової торгівлі в порівнянні з ростом обсягу виробництва навіть в період кризового спаду пояснюється комплексом факторів [4, с.86-87].

По-перше, змінами умов сучасного виробництва, в тому числі поглиблення процесів міжнародного розподілу праці, структурними зрушеннями виробництва з пріоритетним розвитком наукоємних галузей, нарешті, зростанням ролі світових господарських зв'язків. **По-друге**, змінами структури світової торгівлі, в тому числі зростанням торгівлі продуктами високого ступеня обробки і відповідним зменшенням частки сировини в міжнародній торгівлі. **По-третє**, інтенсифікацією процесу політизації міжнародних економічних відносин, в тому числі все більш активною участю держави в формуванні курсу зовнішньоторговельної політики, зростанням державних витрат за кордоном. **По-четверте**, розвитком форм міжнародної торгівлі. **По-п'яте**, кризою міжнародної валютної системи, зокрема впливом змін валютних курсів на обсяг експорту і імпорту: зростання експорту і зменшення імпорту при пониженні валютного курсу, і навпаки.

Дослідження проблеми впливу валютного курсу на торгівлю між країнами відображається у роботах І.І. Пузанова, Ю.В. Макогона, Н.А. Бударіної, Б. Киселевського, Ю.Шихова, О.Шнипка, А.Субботіної, В. Ситнина та М.Арбит. Валютний курс є інструментом зв'язку між вартісними показниками національного і світового ринку, впливає на цінові співвідношення експорту і імпорту, а також приводить до зміни як внутрішньої економічної ситуації, так і поведінки фірм, які працюють на експорт або конкурують з імпортом. Саме реальний ефективний обмінний курс, на відміну від номінального, є одним з індикаторів цінової конкурентоздатності країни в міжнародній торгівлі, що розраховується з урахуванням змін інфляції та валютних курсів валют країн – основних торговельних партнерів.

Збільшення (зменшення) реального або реального ефективного валютного курсу свідчить про зниження (підвищення) конкурентоспроможності товарів даної країни на світовому ринку.

Затяжне підвищення реального обмінного курсу є небезпечним для розвитку експортного потенціалу. Воно обмежує стимули і можливості зростання самофінансування інвестицій в експортних галузях. В умовах штучно завищеного курсу української валюти різко ускладнюються розв'язання проблем з обслуговування зовнішнього і частково внутрішнього боргу. [рис 1, розрахунки НБУ]

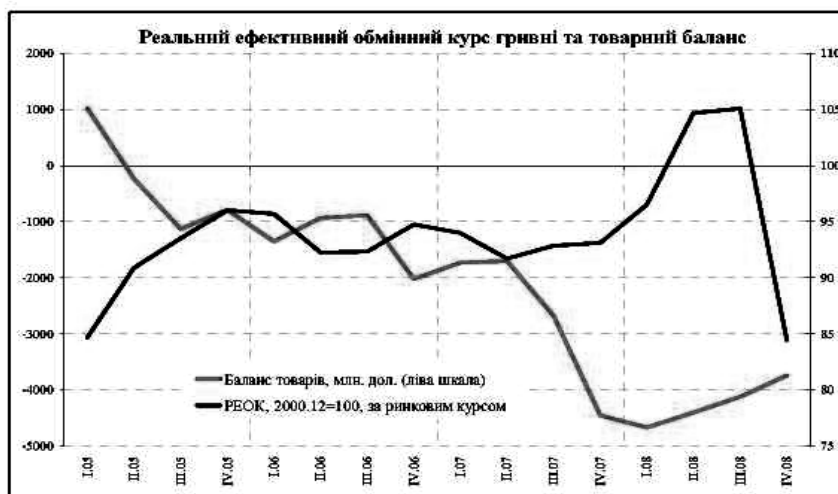


Рис. 1 Динаміка реального ефективного обмінного курсу та торговельного балансу (2005-2008 рр.)

Примітки:

1. Мочерний С.В., Ларіна Я. С., Фомішин С.В. Світове господарство в умовах глобалізації: Монографія. – К.: Ніка -Центр, 2006.-200с.
2. О. М. Гребешкова, К. С. Вовчук. Стан та перспективи зміцнення конкурентних переваг українських компаній в контексті моделі зовнішнього розвитку. Науковий журнал: Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – Вип. 3-4/ Голов. ред. А.П. Степанов. – Книжкове вид-во НАУ, 2008.
3. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник.-К.: Кондор, 2005.-266с.
4. Пузанов, Ігор Іванович Формування умов зовнішньої торгівлі України : Монографія. К.: Знання України, 2002. –161 с.

Natalya Kipish

Ivan Franko Lviv National University

STATISTICAL ANALYSIS OF INFLUENCE FACTORS UKRAINE'S FOREIGN TRADE

The purpose of statistical monitoring of foreign trade and trade volume is to determine the cost of imported and exported goods, their quantitative and qualitative indicators, geographical distribution of exports and imports.

Transition economy to a market economy necessitates impact assessment of micro and macroeconomic factors on the formation of the volume of foreign trade of Ukraine and forecasting its development.

Microeconomic factors characterize the economic activities of enterprises (cost, productivity, cost, structure of gross output or turnover, capital productivity, the degree of participation in foreign trade, etc.) and allow you to discover on this basis of economic efficiency (profitability).

Macroeconomic factors to the formation of foreign trade turnover include a scope of goods and services (industry, agriculture, construction and other activities for the production of goods) and scope of circulation of goods (retail trade turnover) and services.

Юрій Клапків

Тернопільський національний економічний університет

КОНСОЛІДАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ НА РИНКУ ПОЛЬЩІ

У перехідний період у банківській справі Польщі можливі переваги від співпраці банківської та страхової інституції оцінювались досить слабо. Основним аргументом були труднощі щодо нагляду за діяльністю таких фінансових груп. Проте вже в середині 90-их ХХ ст. було помічено, що страхові товариства від консолідації бізнесу мають можливість отримувати значні переваги, такі як:

- отримання від банківської установи інструментарію, що дозволяє проводити значні фінансові операції, в тому числі розміщення вільних грошових коштів;

- можливості отримання короткотермінових позичок на покриття раптових втрат, що дозволяє не розривати депозитних чи інших довготривалих інвестицій через раптові і короткотермінові потреби в вільних коштах;

- банки, що мають розбудовану структуру філіалів і відділень, є дешевим та ефективним дистриб'ютором страхових продуктів.

Початок реформи банківської системи Польщі було закладено ще в 1986 р. з метою відмови від фінансування банками збиткових підприємств та пристосування до ринкових принципів господарювання, а саме самостійності, самофінансування та збільшення повноважень керівництва щодо вибору стратегії розвитку. Першим суттєвим елементом було створення 9 комерційних банків, на базі 430 відділень Національного Банку Польщі. В подальшому приватизація та консолідація сприяли створенню основ конкурентного банківського сектору і ця конкурентність постійно посилювалась входженням на національний ринок закордонних банків, котрі або самі створювали новий банк, або активно брали участь у приватизації існуючих. Розвиток фінансового ринку в Польщі сприяв поступовому зростанню зацікавленості до можливостей дистрибуції страхових послуг через мережу банківських відділень. Даний інтерес носив швидше прикладний характер, зумовлений передбачливістю закордонної інституції та прагненням до запровадження довготермінової стратегії, що підтвердила свою ефективність. Прикладом такої стратегії є банк Pekao та його акціонер Allianz AG (2 % акцій), консолідація Kredyt Bank і Warty (спільний закордонний стратегічний акціонер – банк KBC NV з Бельгії), чи договір про банкострахування підписаний PZU і Bank Millennium, де спільним акціонером є фінансова група BCP-Eureko [1].

Отже, основною моделлю зрощення та функціонування банківського та страхового бізнесу у Польщі є консолідація фінансових інституцій, але не у формі безпосереднього об'єднання чи обміну частками акцій, а через третього учасника – спільного акціонера, це складніша та довготриваліша форма консолідації бізнесу, ніж наразі домінуюча в Україні - акредитація страхових компаній у банківських установах. Серед відомих банківсько-страхових груп, що розвивають свою діяльність на території Польщі є Група Ergo Hestii із BPH PBK; Grupa Generali і Commerzbanku (спільний інвестор Банк Розвитку Експорту); Grupa Nordei; Grupa Commercial Union Polska (член групи CGNU) у співпраці із трьома банками: Bank Zachodni WBK і BPH PBK – дистрибуція послуг із страхування життя у банківських відділеннях та з Citibank, де Grupa Commercial Union Polska страхує власників кредитних карт та індивідуальних позичальників, що користуються споживчими кредитами [2].

У кожній з цих груп є закордонний інвестор, але попри це вони ще часто використовують значні взаємні фінансові інвестиції між банками та їх страховиками – партнерами.

Грунтуючись на теоретичних дослідженнях та аналізі фінансового ринку польський науковець О. Ковалевські розрізняє такі моделі функціонування та зрощення банківського і страхового бізнесу:

- 1) стратегія альянсу;
- 2) стратегія спільного підприємства;
- 3) стратегія створення власної інституції;
- 4) консолідована модель [3].

Автор зазначає, що дві останні моделі характерні для банків із високим ступенем капіталізації. Однак слід зважати, що польський банківський ринок і загалом фінансовий є дуже молодим у порівнянні з країнами Західної Європи. Лише в другій половині 90-их рр. ХХ ст. почав формуватись дійсно конкурентний банківський сектор.

На даному етапі розвитку фінансового ринку вигоду від дистрибуції своїх продуктів через банківські відділення, окрім страхових компаній мають інвестиційні фонди. Це може бути застереженням для страховиків, без відповідної цілеспрямованої діяльності вони можуть бути витіснені більш активними конкурентами. Тому важливим, на нашу думку, є спрощення страхових продуктів. Це обумовлено продажами не лише в банківській мережі. Польський ринок можна оцінити як дуже мінливий (що зумовлено етапом становлення) і перспективний (що створює можливості для розвитку подальшого процесу консолідації). Дослідження вказують на те, що зрощення банківського та страхового бізнесу надалі матиме місце та розвиватиметься в Польщі. Підтвердженням схожості прогнозів провідних фінансових установ Kredyt Bank, Warta і Warta Vita є оголошення конкурсу на польський відповідник терміну bancassurance, що є свідченням переконання фахівців, топ-менеджерів значних інституцій та їх акціонерів у актуальності та подальшому розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу в країні.

Отже, консолідація банківського та страхового бізнесу – це суттєва зміна бізнес архітектури. Мова йде не лише про зміну його структури, але і про запровадження нових моделей співпраці між учасниками ринку та формування продуктів і каналів, що не мали аналогів.

Примітки:

1. Słojewska A., Bezpieczne lokaty dają coraz mniej zysku, Rzeczpospolita nr 127/2003 z 02.06.2003..
2. Lepczyński B. Bankowość detaliczna. Perspektywy. Rekomendacje, CeDeWu, Warszawa 2002, s. 112
3. Kowalewski O. Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność, Materiały i studia NBP nr 91/1999, s 11.

Yuriy Klapkiv

Ternopil National Economic University

The article presents forming of the consolidated bank and insurance business at the market of Poland. The certainly got advantages are basic models of functioning and accretion of bank and insurance business.

Галина Клепар

Львівський національний університет ім. І.Франка

ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БАРТЕРНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

За останні роки в умовах кризи неплатежів бартерні операції активно повертаються в господарський оборот. Бартер – це альтернативний (а іноді єдино можливий) спосіб погашення взаємної заборгованості між підприємствами.

Бартерні операції регулюються Господарським кодексом України (ГКУ), Законом України «Про оприбуткування прибутку підприємств», Законом України «Про податок на додану вартість», П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 7 «Основні засоби».

Порівняємо два визначення бартерного правочину:

- у п. 1.19 Закону про прибуток сказано, що бартер (товарний обмін) – це господарська операція, яка передбачає розрахунок за товари (послуги) в іншій формі, ніж грошова [2,п.1,19]. З метою оподаткування бартер може мати будь – які форми зарахування й погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається зарахування коштів на рахунок продавця для компенсації вартості товарів (послуг)

- згідно зі ст.715 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ), бартер передбачає тільки товарний обмін між сторонами (або обмін товару на роботу/послугу) [1,ст..715]. Якщо продавець обмінює товар на інший товар більшої вартості, то договором повинна бути передбачена відповідна доплата.

Як бачимо, поняття бартеру в цілях оподаткування ширше, ніж наведене в ЦКУ. Це означає, що коли сторони погашають взаємну заборгованість зарахування зустрічних однорідних вимог (ст..601 ЦКУ), то для податкового обліку така операція вважатиметься бартерною. Уточнимо, що в бартерній операції сторони одночасно виступають і продавцями (відвантажуючи товар), і покупцями (отримуючи товар).

У зв'язку з невідповідністю вище зазначених нормативних актів у бухгалтерському обліку бартерних операцій виникає низка проблемних питань, які необхідно вирішити.

По – перше, згідно Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів однією з умов визнання запасів активом є перехід підприємству – покупцю ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності або з правом повного господарського відання (оперативного управління) на придбані (отримані) запаси [4,п.2.1]. Так у ст..715 ЦКУ сказано: якщо інше не встановлено договором чи законом, то право власності на обмінювані товари переходить до сторін одночасно після виконання зобов'язань обома сторонами, тобто в момент здійснення заключної операції. Що в свою чергу суперечить п.5.9 ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств», в якому зазначено, що тільки фактично отримані або фактично відвантажені запаси включаються до валового доходу та валових витрат відповідно (приросту або убутку запасів) [2,п.5.9].

Момент передачі ризиків і вигоди, пов'язаних з правом власності на товарно-матеріальні цінності, які реалізуються як в Україні, так і за її межами, визначають базові умови поставки за Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів «ІНКОТЕРМС», застосування яких обумовлене Указом Президента України від 04.10.94 р. №567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів».

Співставивши базові умови поставки «ІНКОТЕРМС» та п.5.9 ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» щодо такої умови визнання запасів як перехід ризиків і вигод, знову ж таки простежується невідповідність. Адже згідно з умовами поставки EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ право власності на товар переходить до покупця швидше, ніж його доставка на склад [3,с.123-135]. Відповідно після проведення перевірки ДПС (державна податкова служба) буде виявлено недостачу матеріальних цінностей, бо згідно п.5.9 вище зазначеного Закону ТМЦ в дорозі не зараховуються до приросту (убутку) запасів.

Не вважається переданою фактичне відвантаження запасів зі складу підприємства за договорами посередництва.

З метою гармонізації податкового законодавства з умовами визнання запасів згідно Методичних рекомендацій №2 від 10.01.2007р. ми пропонуємо ввести наступні позабалансові субрахунки:

073 «Запаси фактично відвантажені, але визнаються активами підприємства - продавця». На цьому субрахунку ми пропонуємо відображати фактично відвантажені запаси зі складу продавця, але право власності (всі ризики та вигоди) за якими ще не перейшли до покупця.

026 «Запаси фактично не отримані, але визнаються активами підприємства – покупця». На даному субрахунку ми пропонуємо відображати запаси, які фактично ще не оприбутковані підприємством – покупцем, але ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на запаси вже перейшли до покупця.

Введення вище запропонованих рахунків до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій означає, що при використанні базових умов поставки «ІНКОТЕРМС» та послуг посередників в пункті призначення продавець списує запаси з субрахунку 073, а покупець ставить ці запаси на рахунок 026.

По – друге, виникає проблема щодо цін, за якими необхідно оприбутковувати запаси при бартері. Якщо дослівно читати пп.7.1.1 ЗУ «Про оприбуткування прибутку підприємств», можна зробити висновок: коли звичайна ціна одержуваного товару вища за договірну – у валові витрати можна враховувати вартість товару за більш високою звичайною ціною. Та ми не рекомендуємо використовувати цей підхід. Адже різниця між вартістю товару за звичайною і договірною ціною не буде підтверджена документально, як цього вимагає пп.5.3.9 ЗУ «Про оприбуткування прибутку підприємств» для віднесення витрат до валових.

По – третє, недосконалість НП(С)БО щодо обміну подібними запасами дозволяє приховувати прибутки, що виникають під час бартерних операцій, оскільки згідно п.9 П(С)БО 15 «Дохід» дохід не визнається, якщо здійснюється обмін активами, які є подібними за призначенням та мають однакову справедливу вартість [5,п.9]. Щоб запобігти такого роду зловживанням, до національних П(С)БО необхідно, на нашу думку, внести такі уточнення:

1) обмінювані активи лише тоді можуть бути визнані як такі, що є однаковими за своїм функціональним призначенням, коли збігаються не тільки їх зовнішня форма, споживчі властивості, технічні характеристики й експлуатаційні можливості, а й за умови, коли вони є однаковими за метою їх використання на підприємстві.

2) право оприбутковувати актив, отриманий в обмін на подібний за вартістю переданого, залишити тільки для окремих випадків обміну подібними основними засобами та обміну подібними запасами, коли справедливу вартість отриманих запасів неможливо визначити з достатнім ступенем достовірності. В інших випадках радимо слідувати М(С)БО, в яких зазначено, що обмінювані запаси чи основні засоби оприбутковуються за справедливою вартістю отриманих активів.

3) навести приклади або дати повний і точний перелік операцій і умов, за яких обмінювані активи можуть претендувати на визнання їх подібними. Такі приклади є в М(С)БО. В операціях обміну запасами - це врегулювання тимчасових розбіжностей між попитом і пропозицією на товари широкого вжитку в різних районах населених пунктів. В операціях обміну основними засобами передбачено обмін готелями, станціями техобслуговування тощо.

Отже, обмін подібними активами не вважається угодою, що приносить дохід, водночас, дохід повинен вимірюватись і така операція повинна бути відображена на рахунках доходу. Хоча після зіставлення цих доходів з витратами вони можуть дорівнювати нулю.

Примітки:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року N 435-IV
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року N 334/94-ВР
3. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-практичний посібник/За ред. С.Ф.Голова.- Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс-Клуб», 2000.-768с.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007р. №2
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Мінфіну України від 29.11.99р. №290

Galina Klepar

Ivan Franko Lviv National University

PROBLEMS OF ACCOUNTING BARTER TRANSACTIONS IN UKRAINE

The article analyzes different interpretations of the concept of barter. Approach to solve some problems with barter. First, the proposed solution to inconsistencies transfer of ownership of the asset (inventory asset recognition condition) caused by the controversy in the Ukrainian law enforcement. Second, the problem is resolved on prices, which should opributkovuvaty stocks in barter. Thirdly, the proposed follow International Accounting Standards and display barter transactions in the accounts of revenue, to prevent abuse.

Наталія Клим

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ ПРО ВПЛИВ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ ПОСЛУГ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Стан вітчизняної економіки в умовах глобальної фінансової кризи спонукає до переосмислення ролі сфери послуг у економічному зростанні, глибшого дослідження впливу саме нематеріальних послуг на розвиток економіки. Економіка знань (чи інформаційна економіка) – це основна умова прискорення економічного зростання у ХХІ ст. Зростання продуктивності виробництва у сучасній економіці все більше спирається на нагромадження не фізичного, а людського капіталу та підвищення вкладу в економічне зростання економіки знань. У постіндустріальних суспільствах серед факторів виробництва чільне місце посідають освіта, наука, інформація, інтелект тощо. Країни, які надавали особливої уваги розвитку сфери послуг, забезпечили вищі темпи економічного зростання, ніж країни, у яких переважає сфера матеріального виробництва. За даними прес-конференції Голови Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України Володимира Полохало та Міністра економіки України Богдана Данилишина, яка відбулась у вересні 2008 р., в країнах Європейського союзу нематеріальні активи становлять 50-85% вартості майна підприємств, а в Україні - менше 1%. Більше того, третина вітчизняного ринку програмного забезпечення знаходиться в тіні, а втрати економіки від комп'ютерного піратства становлять 400 млн. дол. [6].

У постіндустріальному суспільстві питома вага зайнятих у матеріальному виробництві постійно зменшується, має місце абсолютне переважання сфери послуг (наприклад, у США в цій сфері зайнято понад 80% загальної чисельності працюючих). Це тягне за собою стрімке зростання попиту на високоосвічених і висококваліфікованих спеціалістів (учителів, лікарів, науковців та ін.) [5].

Отже, розвиток галузей саме сфери нематеріальних послуг є на сьогодні основним джерелом економічного зростання. Розглядаючи стан вітчизняного сектора нематеріальних послуг, ми зупинилися на тих послугах, які, на нашу думку, чинять найбільший вплив на розвиток сучасної економіки – послуги науки, освіти, охорони здоров'я. Стан фінансування цих галузей в Україні залишає бажати кращого. Катастрофічно низький рівень фінансування науки і освіти, закладений у Законі про Державний бюджет України на 2009 рік, уможливило лише підтримання цих галузей на «плаву», а не їхній розвиток. Неефективне державне управління, недостатнє фінансування цих секторів економіки призвели до кризової ситуації у галузях освіти, науки, охорони здоров'я, медицини тощо. Сучасний етап соціально-економічного розвитку України в першу чергу характеризується вкрай незначним впливом інноваційних факторів на економічне зростання, існуванням багатьох бар'єрів, що стримують впровадження інновацій у вітчизняну економіку та підвищення їх ефективності.

Розвиток освіти і науки – це взаємозалежні процеси (рис.1). Як відомо, освіта є джерелом інтелектуального потенціалу для науки. Проте, висококваліфіковані випускники вузів часто не задоволені низьким рівнем заробітної плати в Україні, знаходять себе в наукових установах таких розвинутих країн, як США, Японія, Англія, Німеччина тощо, де інтелект і нові розробки високо оплачуються. Ці країни протягом останніх років інтенсивно імпортують наукові послуги. Україна вже не може підтримувати конкурентні позиції у світовій економіці за рахунок дешевої робочої сили та економії на розвитку освіти, науки і охорони здоров'я.

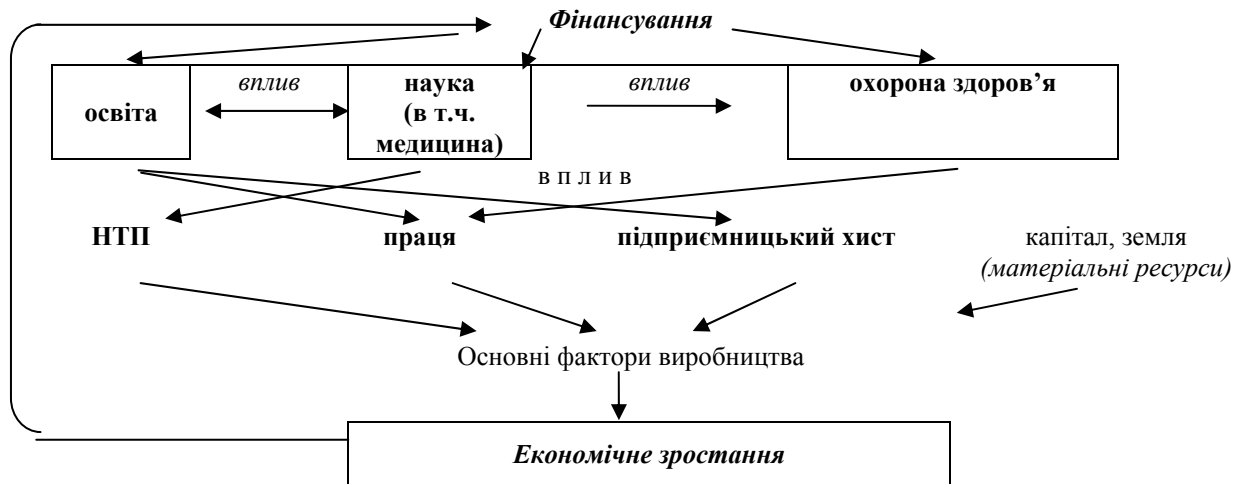


Рис.1. Взаємозв'язок фінансування нематеріальних послуг та економічного зростання

З іншого боку, розвиток науки (в т.ч. медицини) дає змогу підвищувати якість кадрів, якщо вони збагачуються новими знаннями. Так, інформація, яка передається від викладача до студента, засвоюється краще, коли теоретичні знання поєднуються з практичними. Нові підходи у лікуванні та профілактиці захворювань прямо впливають на якість робочої сили.

Як відомо, економічне зростання буває двох типів: екстенсивне та інтенсивне. Наука як генератор науково-технічного прогресу (НТП) є вагомим чинником інтенсивного типу економічного зростання, тобто підвищення ефективності використання ресурсів, що призводить до збільшення виробництва товарів і послуг. Проведений у США статистичний аналіз впливу трьох головних чинників економічного зростання — капіталу, праці й науково-технічного прогресу — виявив, що у 2002 р. на НТП припадало 70% [4].

Освіта, своєю чергою, впливає як на якість праці (інтенсивний тип економічного зростання), так і на підприємницький хист, адже вона являє собою інвестиції у людський капітал. Водночас, на кількість праці впливають послуги з охорони здоров'я (екстенсивний тип економічного зростання), зменшуючи періоди тимчасової непрацездатності людського капіталу.

Отож, НТП та підприємницький хист є безпосередніми результатами надання нематеріальних послуг. З іншого боку, освіта та охорона здоров'я є нематеріальною базою підвищення якості та збільшення кількості праці. Збільшуючи фінансування цих галузей економіки, держава сприятиме пришвидшенню темпів економічного зростання. Проте, спостерігаємо зачароване коло: економічне зростання прямо залежить від фінансування сфери послуг, а рівень її фінансування, своєю чергою, прямо залежить від темпів економічного зростання. Відповідно, у період економічної кризи відбувається і зменшення фінансування освіти, науки, медицини тощо.

Вплив інвестування в науку та освіту на економічне зростання є загальновідомим фактом, коли цей зв'язок розглядають у макроплощині. Проте, при дослідженні цієї проблеми у мікроплощині, постають ряд питань: в яких обсягах має здійснюватись фінансування цих галузей; чи забезпечують ці кошти постійне зростання віддачі; фінансування якого рівня освіти більшою мірою впливає на економічне зростання тощо. Команда економістів Університету Оттави співпрацюючи зі службою статистики Канади дослідила вплив у довгостроковому періоді інвестицій у людський капітал на економічне зростання, і, зокрема, вплив рівня компетенції населення (освіти, поінформованості тощо). Вчені дійшли висновку, що підвищення рівня компетенції на 1% по відношенню до міжнародного середнього показника супроводжується, зазвичай, 2,5% зростанням продуктивності праці і збільшенням валового національного продукту на одну особу на 1,5% [2].

Також було виявлено, що внесок в економічне зростання за рахунок зменшення відсотка осіб з дуже низькою компетенцією виявляється більш чітко, ніж внесок у нього за рахунок збільшення відсотка осіб з дуже високою компетенцією. Це не означає, що поповнення персоналу висококваліфікованими кадрами не має відношення до економічного зростання: в дослідженні неможливо врахувати всі ефекти від використання найбільш талановитих і обізнаних кадрів. Однак, ці результати показують, що не тільки висока кваліфікація призводить до зростання економіки. Підвищення базової кваліфікації всього населення може принести реальний макроекономічний вигравш, що виправдовує затрати коштів на проведення освітніх програм. Цікавим є також той факт, що підвищення рівня кваліфікації жінок робить більший внесок у збільшення продуктивності, ніж підвищення кваліфікації чоловіків [2].

Усе вище викладене дає підстави зробити висновок, що сьогодні абсолютним пріоритетом мають стати реформи секторів національної економіки, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, насамперед освіти та охорони здоров'я. Головні конкурентні переваги високорозвиненої країни забезпечуються високою якістю людського потенціалу й тими факторами, які безпосередньо пов'язані з життєдіяльністю людини. Роль держави залишається вирішальною у секторі нематеріальних послуг. Саме держава за допомогою не тільки прямого контролю, а й непрямих методів економічного, правового, організаційного впливу має можливості визначати розвиток цих галузей, і тим самим забезпечувати збереження і примноження національного багатства України, основою якого є люди, їхні духовні, інтелектуальні, творчі, продуктивні та інші здібності.

Примітки:

1. Губський Б. Конкурентоспроможність української економіки: орієнтири макроекономіки в кризових умовах // Економіка України. – 2004. – №4. – С.4-14.
2. Козлова В. В., Невмержицький В. І. Вплив людського капіталу на економічний ріст.// Матеріали наукової інтернет-конференції «Соціум. Наука. Культура» -- <http://intkonf.org/>
3. Тарасевич В. До проблем економічного зростання в Україні // Економіка України. – 2006. – №8. – С.11-18.
4. Чистов С. М. Державне регулювання економіки: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2002. - 208 с.
5. Чухно А. Зміна характеру та структури зайнятості в умовах постіндустріального суспільства // Економічний Часопис-XXI. – 2002. – №1
6. <http://osvita-ua.net/news/>

Natalia Klym

Ivan Franko National University of Lviv

IN ADDITION TO A QUESTION ABOUT INFLUENCE OF NONMATERIAL SERVICES ON AN ECONOMIC ACCRETION

We defined how nonmaterial services to influence on an economic accretion. We concentrated one's attention on importance of financing industries of education, science, medicine and health services. Ukraine owns considerable intellectual and scientific potential which it is demanded in optimal using as the factor of economic increase.

Ірина Климовець

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Все частіше ми чуємо словосполучення «фінансова криза», яка є досить важливою проблемою глобального рівня. Зараз ми бачимо її масштаби та руйнівні наслідки як для економічного, так і для політичного, соціального життя країн. Жодна країна не застрахована від кризи - і досвід сьогодишньої світової кризи це лише підтверджує (постраждали навіть ті країни, фінансові моделі яких вважалися еталоном досконалості). Світова економічна криза сприяє прояву всіх проблем, що були накопичені в українській економіці протягом останніх двох десятиріч, тому ця тема є досить актуальною.

Економічна криза характеризується наступними показниками: падіння обсягів виробництва; падіння фондових індексів; ріст безробіття і масові звільнення; падіння обсягу споживання індивідуальними господарствами. Сучасна глобальна фінансова криза - глибока фінансова криза, найгірша криза з часів великої депресії. Розпочавшись з банкрутства великих фінансових установ в США, вона швидко розрослась у глобальну кризу, що призвела до банкрутства декількох європейських банків та падіння різних біржових індексів та значного падіння вартості акцій та товарів по всьому світу. Криза була викликана іпотечною кризою та є гострою фазою фінансової кризи 2007-2008 [3, с. 108].

Україна останнім часом докладає значних зусиль, щоб подолати кризу, яка має системний характер, позбутися наслідків колоніального минулого і сформулювати соціально-економічну модель, засновану на інституті приватної власності. Для цього їй доводиться повністю вибудовувати нову ринкову інфраструктуру.

Економічна криза в Україні спричиняється також повільним та непослідовним проведенням економічних трансформацій. Конкретним механізмом виходу із стану рецесії є проведення курсу жорсткої монетарної політики, підтримуваного Національним банком.

Проблема економічних криз актуальна в цей час у нашій країні, тому що за порівняно невеликий період часу в (15-20) років ми перебуваємо в стані постійної економічної кризи.

Криза завжди супроводжувалася загостренням потреби в додаткових коштах, інвестиціях, кредитах, різних вливаннях тощо. За умов загального скорочення вільних коштів під час кризи та збільшення ризиків для їх власників інвестування в цей період об'єктивно потребує додаткових гарантій для зовнішніх інвесторів. При цьому відсоток на капітал часто виявляється недостатнім для покриття ризиків, пов'язаних з його переходом з рук у руки, а можливості набуття статусу співвласника того чи іншого об'єкта виявилися достатнім аргументом для здійснення інвестицій [1, с. 23].

Формально вихід з кризи може бути пов'язаним з іншими причинами: значним зростанням активності держави, сприятливою кон'юктурою на зовнішніх ринках, падінням цін, але насправді причиною та підґрунтям подолання кризи є перехід критично важливої частки власності та відповідно контролю над відтворенням ринкових відносин від одних груп класу, що економічно домінують до інших.

Головними у зв'язку із цим є специфічні особливості щодо форм та наслідків перерозподілу власності у країнах з різним рівнем зрілості ринкової економіки. У перехідній економіці сучасна економічна криза виявляється фактором прискорення не до кінця завершеного процесу первинного перерозподілу капіталу. Це досить яскраво виявляється в Україні, для якої проблема персональної належності власності виробничого призначення не тільки не втратила своєї актуальності майже через півтора десятиків років після початку приватизації державної власності, а й зазнала свого чергового загострення напередодні розгортання кризових явищ.

У зв'язку з цим слід зазначити, що саме існування проблем з власністю, відсутність її фактичної (а не формальної) недоторканості є достатнім аргументом на користь збереження перехідного характеру економіки України. Більше того, така перехідність залишатиметься її власністю доти, доки перерозподіл власності буде здійснюватися поза межами механізму ринкової конкуренції, не враховуючи її оздоровлювального впливу на економічну систему країни. Водночас нереальним видається вихід країни з економічної кризи без радикального оновлення складу власників капіталу.

Через це вихід з кризи й завершення періоду переходу до ринку збігаються за часом. При цьому криза загострює суперечності недосконалості національної ринкової системи так само, як і ринкова недосконалість ускладнює подолання економікою кризи.

Глибока українська криза, яка посилюється й ускладнюється світовими проблемами, зумовлена серйозними внутрішніми причинами, котрі виходять далеко за межі фінансових проблем, що переросли у скорочення виробництва, зростання безробіття, зниження рівня життя широких верств населення.

Протягом тривалого періоду в Україні посилено форсувалася політика підвищення грошових доходів населення, яка не враховувала показників зростання продуктивності праці і зовсім не брала до уваги можливостей товарного забезпечення, насамперед продовольством та іншими товарами народного споживання [2, с. 42].

Серйозним чинником економічної кризи в Україні є небезпечне наростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі. Відмова держави від захисту внутрішнього ринку і підтримки українського виробника призвела до того, що в Україну почали завозити товари народного споживання, промислову продукцію, тоді як вітчизняна продукція не знаходила збуту.

Унаслідок світової фінансової кризи відбулося різке скорочення кредитного фінансування із – за меж України, що спричинило заморожування більшої частини проектів, пов'язаних з будівництвом житла, офісних і торговельних приміщень.

Через обмеженість можливостей кредитних установ для нарощування кредитної активності вже почалося суттєве скорочення обсягів торгівлі споживчими товарами, товарами довгострокового використання. Додатковою проблемою стає ситуація з курсовою стабільністю національної валюти.

Досі негативне сальдо торговельного балансу перекривалося за рахунок великого позитивного балансу надходжень інвестицій та кредитів. Але глобальна фінансова криза зумовить згорання іноземних інвестицій та кредитів, що означатиме погіршення торговельного і платіжного балансу [4, с. 42].

На нашу думку, для подолання економічної кризи та всіх негативних наслідків, потрібно: часткова націоналізація комерційних банків із одночасним посиленням державного контролю за їхньою діяльністю; надання банкам державних гарантій за зарубіжними позиками в іноземній валюті; зобов'язання банків, яким була надана державна допомога, у пріоритетному порядку кредитувати стратегічні галузі економіки; мобілізація заощаджень населення та повернення довіри до банківської системи; комплексна допомога малому та середньому бізнесу; підтримка програм професійної підготовки молоді та розширення програм перепідготовки некваліфікованих і старших за віком працівників; підтримку експортерів промислової продукції окремих стратегічних галузей (наприклад, автомобілебудування, машинобудування, металургії, АПК тощо); створення нових робочих місць завдяки реалізації державою масштабних інфраструктурних проектів; надання додаткових повноважень відповідним органам влади для жорсткого моніторингу фінансових трансакцій; ліквідація або суттєве обмеження податкових пільг. Потрібно акцентувати свою увагу на таких ключових питаннях, як зайнятість населення, заробітна плата, економічне життя, банківська стабільність та обмінний курс.

Примітки:

1. Біла Н. Г. Економічна криза в Україні: об'єктивні передумови виникнення та розвитку// Держава та регіони. – 2009. - № 5. – с. 21-27.
2. Буряченко Г.О. Становлення економічної системи України : Проблеми та шляхи їх вирішення // Економічний вісник .- 2006.- №11.- с. 41-43.
3. Губенко Р.Л. Сучасні моделі прогнозування економічних криз// Зб. наук. пр. вчених.- К.: ICEMB НАНУ, 2006.- Вип.34. с. 107-110.
4. Чистілін Д. Про хвильову природу економічних циклів // Економіка України.- 2008.- №5.- с. 38-46.

Klymovets Irina

Volyn National University of Lesya Ukrainka

AN ECONOMIC CRISIS AND STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY OF UKRAINE

The subject of this article is the connection between economic crisis and contradiction character of the contemporary ownership relations development.

Андрій Климович

Львівський національний університет імені Івана Франка

АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, він створює не лише базу його економічного розвитку, а й держави в цілому, являється захисним механізмом від банкрутства. На сьогодні податок на прибуток належить до найдієвіших важелів, за допомогою яких держава може впливати на діяльність суб'єктів господарювання. Крім того, саме податок на прибуток є одним з найважливіших джерел наповнення бюджету. Незважаючи на це, кожного року держава недоотримує значні суми податку на прибуток, запланованої до сплати.

Відсутність науково обґрунтованих критеріїв адміністрування податку на прибуток підприємств не дозволяє підвищити ефективність його справляння, вплинути на ситуацію та забезпечити суб'єктам податкових відносин рівні та справедливі правила гри. Розв'язання таких проблем є важливим напрямом реформування податкової системи України. Питанням покращення адміністрування податку на прибуток підприємств в ринкових умовах приділяє увагу багато вчених, але, як правило, автори розглядають питання державної політики більше на теоретичному рівні, тому проблема удосконалення системи адміністрування податку на прибуток на практичному рівні складає особливий інтерес для досліджень.

Згідно з науковими поглядами, адміністрування податків - це «...правовідносини, які складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів з погашення податкового боргу і передбачають застосування методів владно-примусового характеру до платників податків» [1].

Таке «вузьке» розуміння адміністрування податків зумовлено тим, що його розглядають у контексті Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» [2]. Оскільки характерною рисою податку є обов'язковість, а метод стягнення – відчуження, то слушно вести мову про більш широке визначення адміністрування податків, а саме як комплекс заходів з управління перерозподілом і рухом вартості від платників податків до бюджетів усіх рівнів [3].

Політика оподаткування прибутку підприємств, яка сьогодні проводиться в Україні, має низку істотних недоліків, через що не змогла стати надійним джерелом наповнення бюджету незалежної держави.

Нинішній системі адміністрування податку на прибуток притаманні наступні проблеми:

1. Наявність двох паралельних обліків – бухгалтерського та податкового. Взаємозв'язок бухгалтерського обліку з нормами податкового законодавства є однією з найважливіших бухгалтерських проблем сьогодення. Цей конфлікт змушує піднімати питання про виділення податкового обліку із єдиної системи бухгалтерського обліку.

Головними причинами, що спричиняють розбіжності показників фінансової і податкової звітності є дата визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку та відповідно у податковому, а також обмеження щодо віднесення витрат до валових. Момент визнання доходів (витрат) підприємства є одним із ключових питань обліку. Основними причинами різниці у часі між доходами (витратами) бухгалтерського обліку і відповідними їм валовими доходами (витратами) є застосування правила «першої події», коригування витрат на залишки запасів, використання різних методів амортизації. Описані протиріччя норм податкового законодавства і національних стандартів обліку призводять до штучного збільшення витрат, а також виникнення помилок [4].

2. Безсистемне, необґрунтоване надання пільг. Надання економічно необґрунтованих пільг в оподаткуванні не можна назвати ефективними стимулами чи регуляторами підприємницької діяльності. Досвід розвинутих країн свідчить, що поширення такої форми підтримки підприємства, як пільги на податок з прибутків підприємства, не є перспективною.

Для України, особливо в умовах поглиблення фінансово-економічної кризи, дуже важливим є вдосконалення податку на прибуток підприємства, який має стати найбільш пріоритетним джерелом державних надходжень. Для того, щоб покращити систему адміністрування податку на прибуток слід впровадити в життя низку заходів:

1. Першочерговим кроком до удосконалення функціонування податку на прибуток підприємства є прийняття Податкового кодексу, що має містити такі основні напрями:

- реформування системи оподаткування прибутку підприємств фінансового сектора економіки;
- поширення дії загальної системи оподаткування прибутку на всіх суб'єктів господарювання (починаючи з 2011 р.);
- звільнення емісійного доходу від оподаткування при здійсненні емітентом первинного розміщення цінних паперів;
- поетапного зниження ставки податку до 20% (необхідно робити поступово, в той момент, коли це стане розумно і виправдано з погляду фінансової політики);
- запровадження інвестиційного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств для суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на територіях спеціальних (вільних) економічних зон та територіях пріоритетного розвитку [5].

Врегулювати проблему адміністрування податку на прибуток здійснив спробу Кабінет міністрів України, коли прийняв Постанову від 26 серпня 2009 року № 895 «Про врегулювання деяких питань адміністрування податку на прибуток», посиляючись на необхідність забезпечення планових надходжень податку на прибуток. Проте вказана Постанова містила ряд пунктів, що не відповідали нормам чинного законодавства України, а тому Указом Президента України від 8 вересня 2009 року дану постанову було відмінено [6]. Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні залишаються невирішеними велика низка питань стосовно адміністрування податку на прибуток, головним чином через некомпетентність існуючих законодавчих та виконавчих органів влади.

2. Наступним кроком повинна бути уніфікація або принаймні максимальне зближення позицій податкового та бухгалтерського обліку. Це призведе до вирішення низки проблем, пов'язаних з прийняттям єдиного порядку обчислення бази оподаткування. Для цього потрібне законодавче врегулювання таких економічних категорій як «доходи», «витрати» та «амортизація» виходячи з інтересів як податкового, так і бухгалтерського обліку.

Отже, поступове здійснення вище зазначених заходів, надасть змогу зменшити або запобігти податковим ризикам, що виникають в процесі адміністрування податку на прибуток. Слід зазначити, що податок на прибуток є найвагомішим із групи прямих податків у податковій системі України, оскільки він становить вагомий частину в обсязі фактичних надходжень зведеного бюджету України, а також має широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. Тому, основним завданням ДПА має стати допомога платникам податку мінімізувати негативні наслідки фінансово-економічної кризи. Багато платників відчувають зараз брак фінансових ресурсів, отож заходи ДПА необхідно спрямовувати на розв'язання цієї проблеми через перегляд системи авансованої сплати податків, прискорення та спрощення повернень і відшкодувань, перенесення термінів податкових зобов'язань. Реалізація таких заходів стане стимулом для добровільної сплати податку.

Примітки:

1. Селіванов А. Адміністрування податків: нові проблеми в адміністративному та фінансовому праві України // Право України. — 2002. — № 2. — С. 34—38.
2. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21 грудня 2000 року N 2181-III // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Нікітішин А.О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи // Фінанси України. — 2010. - №1. — ст.38 — 39.
4. Плугатар О.А., Кравченко Т.О. Проблеми та шляхи реформування податку на прибуток // Економічний простір. — 2008. - №12. - Ст. 138—143.
5. Задорожний О. Оподаткування прибутку підприємств // Вісник ПСУ. — 2007. — №13. — С.29 —31.
6. Офіційний сайт Президента України. - <http://www.president.gov.ua/documents/9807.html>

Andriy Klymovych

Ivan Franko national university of Lviv

ADMINISTRATION OF INCOME TAX IN TERMS OF FINANCIAL - ECONOMIC CRISIS: PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE

In this article discusses the challenges and ways of improving the administration of income tax in financial crisis

Надія Климівич

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Ринкові умови господарювання породжують об'єктивну необхідність використання суб'єктами підприємницької діяльності позичених фінансових ресурсів поряд із власними коштами. Така потреба в додаткових кредитних ресурсах особливо загострюється в умовах фінансово – економічної кризи, коли обсяг власних фінансових ресурсів є недостатнім для здійснення ефективної господарської діяльності.

Потреба підприємства у кредитних ресурсах пов'язана з невідповідністю в часі між його витратами на закупівлю товарів і отриманням виторгу від продажу. Виникає іноді ситуація, за якої затрати на придбання нових партій товару перевищують вартість реалізованих. В такому випадку підприємство потребує додаткового фінансування, що задовольняється за рахунок позикових ресурсів, спрямованих на найефективніше використання власних обігових коштів. Це пояснюється тим, що недостатня забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами супроводжується низьким рівнем ефективності їх використання [1].

Кредитні ресурси підприємства – це сукупність різних за формою й умовами залучення зовнішніх фінансових ресурсів, що їх отримує підприємство на поворотній і платній основі. При кредитуванні комерційний банк віддає перевагу постійним клієнтам, оскільки він вже володіє достовірною інформацією про рух коштів за їх рахунками, наявність бухгалтерських і фінансових звітів, аудиторських висновків, засновницьких документів тощо.

Фінансові ресурси, які підприємства залучають додатково із зовнішнього середовища, мають певні особливості функціонування.

До специфічних рис кредитних ресурсів, які породжують ряд труднощів, пов'язаних з їх залученням, належать:

- визначений строк погашення;
- адресність (ресурси повертаються конкретно визначеній договором особі);
- визначена сума винагороди за користування ресурсами;
- санкції за порушення договорних зобов'язань за термінами і сумами погашення.

Проблеми, які виникають перед суб'єктами господарювання у процесі залучення позикових коштів, визначаються системою критеріїв, досягнення яких є пріоритетом для кожного підприємства. Серед них можна виділити наступні:

1. Прибуток та рентабельність.
2. Ліквідність. Потрібно виявити вплив тої чи іншої форми фінансування на рівень теперішньої та майбутньої платоспроможності підприємства.
3. Незалежність. При залученні коштів слід враховувати, як це вплине на рівень автономності і самостійності підприємства, на збереження інформаційної незалежності та контролю над підприємством у цілому.
4. Накладні витрати пов'язані із залученням коштів (емісійні витрати на обов'язкові аудиторські перевірки, на обов'язкову публікацію звітності в засобах масової інформації тощо).
5. Мінімізація оподаткування. Доцільно вибирати таку форму фінансування, яка дасть найбільший ефект з точки зору зменшення податкових платежів.
6. Об'єктивні обмеження (відсутність кредитного забезпечення, низький рівень кредитоспроможності, законодавчі обмеження щодо використання тієї чи іншої форми фінансування, договірні обмеження тощо).
7. Максимізація вартості власників. Всі рішення менеджменту підприємства, в тому числі у сфері фінансування, мають спрямовуватися на досягнення головної мети діяльності суб'єкта господарювання - максимізації доходів власника [2].

Розглянувши ряд основних критеріїв залучення кредитного капіталу, можна виділити наступні проблеми пов'язані з даним процесом:

1. Перевищення вартості позикових ресурсів над доходами від їх використання.
2. Зниження платоспроможності суб'єкта господарювання.
3. Фінансова залежність, порушення структури капіталу.
4. Зростання накладних витрат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів.
5. Зростання вартості кредитних ресурсів за рахунок високих ставок оподаткування.
6. Низька кредитоспроможність підприємства, необхідність кредитного забезпечення тощо.

Висока питома вага позикових коштів ускладнює фінансову діяльність та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківськими кредитами, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумувати доцільність запозичення додаткових фінансових ресурсів, аналізувати результати впровадження стратегії залучення кредитного капіталу [3].

Удосконалення політики управління позиковими фінансовими ресурсами підприємства слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Для того, щоб процес управління позиковими ресурсами був якомога ефективнішим, підприємство повинно дотримуватися таких основних принципів:

1. Цільовий характер залучення позикових ресурсів.
2. Оптимізація розміру потреби в кредиті та термінів його використання.
3. Оптимізація співвідношення позикових та власних джерел фінансування розвитку підприємства.
4. Забезпечення ефективності використання позикових ресурсів не нижче їх вартості.
5. Забезпеченість позикових ресурсів наявними активами підприємства у всіх формах.
6. Виконання умов залучення позикових ресурсів стосовно сплати позикових ресурсів (або інших передбачених договором платежів) та повернення суми боргу в зазначені терміни та в повному обсягу.

Отже, для того, щоб посісти своє місце на ринку й успішно працювати, підприємство має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки [5].

Серед основних напрямів поліпшення способів та ефективності залучення кредитного капіталу суб'єктами економічної діяльності в Україні можна виділити наступні:

1. Розроблення внутрішніх нормативних методик, адаптованих до особливостей діяльності того чи іншого суб'єкта економічної діяльності. Методики повинні розроблятися за наступним алгоритмом:
 - спочатку потрібно оцінити здатність підприємства виконати в подальшому кредитні зобов'язання;
 - виявити потенційні способи залучення кредитного капіталу;
 - оцінити ефективність способів залучення кредитного капіталу;
 - оцінити варіанти диверсифікації способів залучення кредитного капіталу;
 - проаналізувати результати впровадження стратегії залучення кредитного капіталу [3].
2. Пристосування підприємств до розробки механізму емісії і розміщення власних облігацій на фондовому ринку.
3. Зниження процентної ставки за банківськими кредитами.
4. Поліпшення умов кредитування (механізму надання в заставу майна).
5. Створення передумов до розвитку довготермінового банківського кредитування та інших видів залучення кредитних ресурсів.

Також не останню роль відіграє формування інформаційної бази управління позиковими ресурсами, яке потребує моніторингу ринку позикових ресурсів. Ще одним із головних резервів поліпшення параметрів діяльності підприємства є підвищення рівня кваліфікації фахівців, відповідальних за управління фінансами підприємства, і розробка якісно нових підходів до організації роботи фінансових служб саме у сфері фінансування [2].

Примітки:

1. Опачанський Д. / Методи визначення приросту фінансових ресурсів підприємства, напрямків та ефективності їх використання. // Економіст. – 20 06. – №1229. – с.44-47.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 460с.

3. Бодаковський В.Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами // *Фінанси України*. – 2005. – №1. – с.106 – 112.
4. Алексєєнко Л.М. Фінансовий капітал в економічній системі держави. – *Фінанси України*. – 2005. – №9. – С.7–12.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

Nadiya Klymowych

Ivan Franko national university of Lviv

PROBLEMS INVOLVING THE LOAN CAPITAL OF THE COMPANY IN FINANCIAL - ECONOMIC CRISIS
In this article discusses the problem of loan capital enterprises in the financial - economic crisis

Мирослава Ключ

Львівський національний університет імені Івана Франка

«СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ»

Визначено основні завдання та обґрунтовано необхідні умови проведення стратегічного управління прибутком.

Розглянуто визначення понять фінансової та глобальної економічної кризи, розкрито сутність процесу стратегічного управління прибутком підприємства в умовах світової економічної кризи.

Період економічної кризи це той час, коли спостерігається погіршення економічного стану країни, що знаходить прояв у зниженні прибутковості підприємств і як наслідок їх банкрутстві, зниженні добробуту населення, порушенні виробничих зв'язків та падінні загального життєвого рівня.

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей його впливу на фінансові відносини. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або брак у фірми потенціалу для успішного функціонування [1, с. 311].

Глобальна економічна криза в Україні впливає на усі аспекти економічної діяльності суспільства та підприємницької діяльності зокрема. Підприємства, виробничі процеси і фінанси не є винятком з того чого торкнулась світова фінансова криза. О.Омельчук пише: «матриця надмірних прибутків розпалася – запрошуємо до реальної економіки» [4, с.89]. В кризовий період загострено проявляється комплекс проблем, котрі потребують своєчасного вибору стратегії поведінки та безпосереднього їх якісного вирішення. Спостерігаючи зростання частки підприємств, котрі припиняють свою діяльність, набувають актуальності такі питання як: розроблення та реалізація дієвої стратегії управління прибутком, виявлення й оцінка потенціалу прибутковості для прийняття рішень, розробка та впровадження інструментарію антикризового управління.

Як зазначає Василенко В.О.: «Антикризове управління можна визначити як управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи у діяльності підприємства, аналіз її симптомів, розроблення заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її чинників для наступного розвитку»[1].

На нашу думку, стратегія управління підприємством пов'язана з визначенням головної мети його функціонування. Як правило головною метою є досягнення рентабельності вкладеного капіталу та одержання чистого прибутку. Оскільки основною метою функціонування будь-якого підприємства є забезпечення прибутковості його діяльності для сталого економічного розвитку, тому проблема стратегічного управління прибутком набуває вагомego значення. У прибутку концентрується ефект усієї господарської діяльності кожного підприємства.

Під стратегічним управлінням прибутком підприємства розуміють процес стратегічних змін, спрямованих на переорієнтування діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища [2,с.8]. Саме дієва стратегія управління прибутком є ключовим чинником досягнення стійкої конкурентної переваги, та стійкості на ринку в умовах економічної кризи. Однак, на жаль, більшість вітчизняних підприємств не здійснює ефективної реалізації принципу стратегічного управління прибутком. Частка збиткових підприємств є достатньо великою, зростають і обсяги їхніх збитків, особливо в умовах світової економічної кризи, що притаманна і підприємствам України.

Зазначимо, що перш ніж розпочинати запровадження та здійснення будь-яких кроків, вважаємо за доцільне визначити основні завдання та умови для ефективності процесу стратегічного управління прибутком. Загалом, можна виділити два основних завдання управління прибутком: підвищення загальної суми прибутку в процесі формування та ефективний розподіл отриманого прибутку. Назвемо також необхідні умови для якісного управління прибутком у кризовому періоді, такі як: наявність сформульованих конкретних цілей діяльності орієнтованих на поточну економічну ситуацію та на прогностичний її розвиток; формування ефективної господарської політики підприємства із врахуванням правильної оцінки поточної та майбутньої ситуації з погляду прояву критичних чинників, котрі її лімітують.

У системі стратегічного управління прибутком підприємства його планування є найвідповідальнішим етапом. Планування прибутку – це процес розроблення системи заходів щодо забезпечення його формування в необхідному обсязі й ефективне використання відповідно завданням розвитку підприємства в майбутньому періоді[3,с.12].

Отже, на нашу думку, стратегічне управління прибутком є систематичним та цілеспрямованим процесом підготовки, відбору та втілення альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на окремому підприємстві, що враховує стратегічні аспекти його діяльності. Вважаємо, що світова фінансова криза потребує пошуку принципово нових, радикальних заходів економічного регулювання, котрі є специфічними та самобутніми для кожної країни і її економіки.

Зважаючи на специфіку та особливості соціально-економічних процесів та перетворень, які відбуваються в Україні а також через трансформації зовнішнього середовища під впливом світової фінансової кризи, стратегічне управління і планування прибутку відіграє провідну роль у процесі ефективного управління діяльністю підприємств України.

Примітки:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч.посібник – К.: ЦУЛ, 2003. – 351с.
2. Баранцева С.М. Стратегічне управління прибутком як регулятор діяльності підприємств. – 2002. – Вип.14, т.2.
3. Кривецька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // *Фінанси України*. – 2005. - №3.
4. Омельчук О., Возвращение в «реал» / *Инвестгазета* – 2008. - №41.

Myroslava Klius

Ivan Franko National University

«STRATEGIC MANAGEMENT OF PROFIT IN WORLD ECONOMIC CRISIS»

The main tasks and conditions reasonably necessary for the strategic management of profit. Considered the definitions of financial and global economic crisis, the essence of strategic management process enterprise profit in the global economic crisis.

Л. Ключник

Інститут регіональних досліджень НАН України

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті досліджено існуючі у сучасній економічній літературі підходи до тлумачення інвестиційного потенціалу регіону.

Залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням у сучасній економічній ситуації. Ефективно вирішити її можна шляхом пошуку альтернатив та напрямів забезпечення власного економічного зростання. Зокрема, основним завданням у даному контексті буде підбір необхідних умов для інвестування, які впливають на переваги інвестора у виборі того чи іншого об'єкта інвестування. Об'єктом інвестування може виступати окремий проєкт, підприємство в цілому, корпорація, місто, регіон, країна. Передумовою цього є сформованість інвестиційного потенціалу країни, чим, власне, і пояснюється потреба ґрунтовного їх дослідження у контексті пошуку шляхів активізації розвитку фінансового сектору економіки регіонів України.

Вагомий внесок у вивчення інвестиційного потенціалу, методика розрахунку та сукупність показників, що складають підґрунтя оцінки інвестиційного потенціалу на рівні регіону, зробили наступні іноземні та вітчизняні дослідники: Федонін О.С. [12], Ткачук В.Р. [10], Ворсовський О.Л., Должанський І.З. [4], Вороб'єв Ю.Н., Вороб'єв Е.И., Водянов А., Смірнов А., Бутко М.П., Руссман І.Б., Ольшанський О.В.

Для з'ясування сутності інвестиційного потенціалу в першу чергу з'ясуємо зміст таких понять як потенціал та інвестиції. Економічний енциклопедичний словник під редакцією С. В. Мочерного термін «потенціал» визначає як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [5]. Інвестиції розглядаються як «довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку» [6].

Таким чином, категорія «інвестиційний потенціал» відображає ступінь можливості вкладення коштів в активи тривалого користування, включаючи вкладення в цінні папери з метою отримання прибутку або інших народногосподарських результатів. При цьому слід зазначити, що деякі економісти під «інвестиційним потенціалом» розуміють «певним чином упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що дозволяють добитися ефекту синергізму при їх використанні».

Ф. С. Тумусов. [11] розглядає «інвестиційний потенціал» як сукупність інвестиційних ресурсів, що складають ту частину накопиченого капіталу, що представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного перетворитися на реальний інвестиційний попит, що забезпечує задоволення матеріальних, фінансових та інтелектуальних потреб відтворення капіталу.

С. В. Зенченко і М. А. Шеметкіна [9] розуміють під інвестиційним потенціалом регіону сукупність наявних в регіоні факторів виробництва і сфер застосування капіталу, тобто – це кількісна характеристика, що враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою і т. п.), споживчий попит населення і інші показники. З їхньої точки зору, регіональний інвестиційний потенціал являє собою не просту, а деяким чином упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, розташованих на певній території, що дозволяє домогтися очікуваного ефекту при їх використанні. З іншого боку, було б помилкою ототожнювати регіональний інвестиційний потенціал з поняттям «основні засоби виробництва», наявні на даній території. Ними термін «інвестиційний потенціал» застосовується для характеристики можливих у перспективі вкладень, які, хоча до певної міри можуть побічно залежати від розміру раніше накопичених основних засобів (зокрема, ця залежність може позначатися при аналізі можливостей перенесення капіталом, «переінвестування» в яку-небудь конкретну галузь), але ця залежність не визначається прямолінійно.

Інший підхід у визначенні «інвестиційного потенціалу», базується на теорії порівняльних і абсолютних переваг. Вихідним постулатом теорії ринкової економіки є умова обмеженості ресурсів функціонування господарюючих суб'єктів. З постулату обмеженості ресурсів і нерівноцінності їх розподілу між господарюючими суб'єктами можна зробити методологічний висновок, що кожен суб'єкт підприємництва, як елемент загальної господарської системи володіє певними видами переваг.

Даний підхід можна застосувати й до більш обмеженого і матеріалізованого поняття як «інвестиційний потенціал регіону». Абсолютні переваги складаються з геостратегічних, географічних, природно-кліматичних, демографічних умов. Порівняльні переваги у рамках сучасної науки можуть бути охарактеризовані як обумовлені інвестиційним потенціалом, що дозволяє реалізовувати стратегії зниження витрат або диференціювати дохід.

Таким чином, виходячи з цих припущень, під категорією «регіональний інвестиційний потенціал» розуміється «сукупна можливість галузевих непостійних ресурсів, що дозволяють збільшувати капіталоозброєність праці і здатність господарюючих суб'єктів, що оперують запасами цих ресурсів, забезпечувати стійкий економічний дохід».

В сучасній економічній літературі відсутнє однозначне визначення поняття «інвестиційний потенціал». Аналіз економічних аспектів поняття «потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення.

Існує декілька варіантів трактування поняття «інвестиційний потенціал»:

- 1) певним чином упорядкована сукупність інвестиційних ресурсів [7];
- 2) сукупність інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей його інвестиційної стратегії [4, с. 128];
- 3) наявні та приховані можливості підприємства для здійснення простого і розширеного відтворення [12, с. 16];
- 4) сукупний інвестиційний попит [2, с. 11];

5) сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, які знаходяться у взаємозв'язку, що можуть за певних діючих внутрішніх та зовнішніх чинників інвестиційного середовища бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства [3, с. 11].

Отже, інвестиційний потенціал може бути предметом вивчення на різних рівнях – макро-, мезо-, чи мікро. При цьому, відзначаємо, що переважна більшість наукових пошуків пов'язана із вивченням інвестиційного потенціалу підприємства (приклад чого наведено вище) та регіону. Скажімо, Мірошніченко П. І. досліджує інвестиційний потенціал регіону за економічним змістом, як сукупність інвестиційних ресурсів суб'єктів господарської діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарчої і соціальної сфери життєдіяльності регіону на інноваційній основі з метою забезпечення стійкого економічного зростання [8, с.8]. Інвестиційний потенціал регіону, у розумінні Ткачука В. Р. – це максимальні можливості регіону щодо раціонального залучення та використання інвестиційних ресурсів з врахуванням природно-геополітичних та соціально-економічних передумов здійснення інвестиційної діяльності з метою досягнення сталого розвитку регіону [10, с. 4].

Абыкаєв Н. А. і Бочарова В. В., які, аналізуючи структуру інвестиційного попиту, виділяють власне потенційний попит і реальний попит (пропозиція капіталу) і на цій основі роблять висновок, що перший з них виникає при відсутності наміру суб'єкта господарювання при наявному доході (прибутку) направити його на цілі накопичення. Називаючи його формальним, вони дають йому визначення інвестиційного потенціалу – джерела для майбутнього інвестування [1].

Підводячи підсумок всьому вищевикладеному тлумаченням поняття «регіональний інвестиційний потенціал» слід зазначити, що найбільш узагальнююче визначення наступне: інвестиційний потенціал регіону – це сукупна можливість власних і залучених в регіон фінансових ресурсів забезпечувати інвестиційну діяльність в цілях і масштабах, визначених економічною політикою регіону та сталим розвитком регіону.

Процес формування регіональних інвестиційних ресурсів дозволяє стверджувати, що в даний час для регіональної економіки досить актуальні такі умови активізації інвестиційної діяльності, як залучення інвестиційних ресурсів, раціональний перерозподіл наявних ресурсів, а також їх ефективне використання в кожній з територіальних підсистем системи суспільного виробництва. Таким чином, ясно, що оскільки формуються як у окремих агентів ринку, так і в їхніх галузевих і територіальних груп інвестиційні ресурси багато в чому визначають характер і перспективи їх розвитку, остільки для розробки раціональної господарської стратегії і тактики на будь-якому рівні організації економіки надзвичайно важлива реальна оцінка їх стану та перспектив трансформації.

Список використаних джерел:

1. Абыкаев Н. А., Бочаров В. В. Региональное управление. Зарубежный опыт. М., 2001. С. 71
2. Бочаров В. В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 144 с.
3. Ворсовський О. Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8-11.
4. Должанський І. З. Загорна Т. О., Удалих О. О., Герасименко І.М., Рашупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник – К: Центр навчальної літератури, 2006 – 362 с.
5. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т1 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616с.
6. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т2 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568с.
7. Марголин А. М., Быстрыков А. Я. Методы государственного регулирования процесса преодоления инвестиционного кризиса в реальном секторе экономики. – Челябинск: Южно-Уральское книжное издательство, 1998. – 324с.
8. Мірошніченко П. І. Активізація використання інвестиційного потенціалу регіону: Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.00.05 / Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2007. – 20 с.
9. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. №6 Инвестиционный потенциал региона Зенченко С. В., Шемёткина М. А. Северо-Кавказский государственный технический университет. <http://www.ncstu.ru>
10. Ткачук В. Р. Організаційний механізм формування та нарощування інвестиційного потенціалу регіону: Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.00.05 / Полтавський національний технічний університет. – Полтава, 2008. – 20 с.
11. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М., "Экономика", 1999. – 272 с.
12. Федонін О. С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: Навч. пос. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

L. Kluchnyk

Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE REGION
The article explores the existing economic literature in modern approaches to the interpretation of investment potential.

Олександр Кобиляцький

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

МАРКЕТИНГ ЗБУТУ ЗЕРНА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Вступ. Світова економічна криза знайшла своє відображення в усіх галузях народного господарства. Але на аграрний сектор в цілому та виробництво зерна зокрема впливає ще і глобальна продовольча криза. В умовах постійно зростаючої конкуренції Україна має закріпити одну з лідируючих позицій у світовому експорті зерна, а також задовольнити внутрішній ринок у повному обсязі.

Усе це вимагає вирішення ряду дослідницьких завдань на основі системного підходу, розробки та впровадженні маркетингових збутових заходів для підприємств аграрної галузі.

Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і прикладних розробок з метою вдосконалення маркетингової діяльності аграрних підприємств зумовила актуальність теми даного дослідження.

Об'єктом дослідження є канали розподілу, логістичні видатки та системи зберігання і транспортування зерна.

Предметом дослідження є процес просування зерна від виробника до промислового чи кінцевого споживача.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності використання маркетингових підходів у процесі збутової діяльності підприємства.

Якість зерна значною мірою визначається умовами зберігання й доставки споживачам. Тому до ключових функцій даного напрямлення для виробника зерна можна віднести транспортування та складування. Виходячи з особливості такого продукту як зерно, на думку автора саме цей маркетинговий під комплекс грає ключову роль у процесі виробництва та постачання зерна [1].

В організації ланцюга постачань сільгоспвиробник може керуватись принципом «4R» (right product, right place, right time, right cost – необхідний продукт на потрібному місці у визначений час із найменшими витратами).

Згідно з концепцією сукупних логістичних витрат до таких слід зарахувати видатки на транспортування зерна, вантажопереробку і складування, утримання запасів, опрацювання замовлень. Але якщо аграрій намагатиметься зменшити транспортні витрати шляхом збільшення обсягу партії доставки, то неодмінно зіштовхнеться зі зростанням обсягів запасів. Більші обсяги потребують більше коштів на утримання, але ймовірність виникнення нестачі зменшується [2].

Українські зерновиробники мають враховувати розгалуженість транспортних шляхів, зокрема можливості залізниці. Але актуальною залишається проблема високих залізничних тарифів на перевезення зерна. Зростання цих тарифів вже призвело до того, що власникам зерна вигідніше перевозити його автомобільним транспортом на відстані до 350-400 км.

Укрзалізниця також пропонує інноваційні послуги – «юнїт трейн» та інтермодальні перевезення. Одним з таких прикладів є контейнерний поїзд «Ярослав», який прямує за маршрутом Луганськ – Київ – Славкув (Польща) – Київ – Луганськ. Ця інновація забезпечує швидкісну і гарантовану доставку вантажів відповідно до графіка руху поїзда, гарантовану безпеку перевезення за будь-яких погодних умов, збереження транспортного засобу, заощадження його моторесурсу і економії палива [3].

В Україні за січень-жовтень 2009 р. перевезення залізничним транспортом зерна виросло в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. на 31,9%. Так, за даними Держкомстат, за перші 10 місяців 2009 р. в Україні залізничним транспортом було перевезено 15,8 млн. тонн зерна [4].

Традиційні канали розподілу зерна – не єдині шляхи виходу на ринок. Прогрес в електронній торгівлі відкрив нові перспективи в напрямі наближення до покупців і створення споживчої цінності і для виробників зерна. Так, в Інтернет просторі України працює «Зернова біржа України», яка дозволяє вести перемовини між продавцями та споживачами.

Сукупна система зберігання зерна одночасно виступає і системою перерозподілу зернових потоків. Після зберігання зерно може повернутися власнику, бути реалізоване споживачам (вітчизняним чи експортоване за кордон), поступити на промислову переробку. З цієї причини структура системи зернозберігаючих підприємств має великий вплив на логістичні, і, як наслідок, на маркетингові витрати. Визначення координат розміщення, кількості та «прив'язки» елеваторів до транспортних систем країни залежить від розмірів територій зернозберігаючих регіонів; врожайності зернових культур в регіоні; забезпеченості сільгоспвиробників власними зернохранимищами; величини тарифів на зберігання зерна; вартості доставки зерна на елеватори; величини експлуатаційних витрат; можливості оперативного переадресування партій зерна з місця зберігання. Завдання визначення місця розташування розподільних центрів полягає у пошуку оптимального рішення чи близького до оптимального. На практиці користуються такими методами: евристичними, повного перебору, визначення центра ваги фізичної моделі системи розподілення, пробної крапки [5]. За рівномірного розподілення зернових потоків в регіоні оптимальною схемою розміщення зернозберігаючих підприємств є «система шестикутників» Kristaler-Lesh, запропонована німецькими вченими Вальтером Крісталером і Августом Лешом. [6,7]

Мережі елеваторно-складських комплексів України фактично сформувалися за часів СРСР. Однак сьогодні потужні зерновиробники будують власні зернохранимища, вітчизняні та закордонні зернотрейдери будують в морських та річкових портах зерноперевантажувальні комплекси, що кардинально змінило конфігурацію регіональних систем зберігання та розподілу зерна [8].

Лідером за підсумками сезону (липень 2008 - червень 2009) став "Нібулон". Це підприємство відвантажило зовнішнім споживачам майже 4 млн. тонн зерна. У першу трійку також увійшли "Луї Дрейфус Україна" (дочірня структура однойменної французької компанії) і "Сарна" (афілійована з компанією Glencore). У кожній з них в активі - більше 2 млн. тонн. Ще три компанії ("Альфред С. Топфер Інтернешнл (Україна)", "Бунге Україна" і "Кернел") подолали позначку 1,5 млн. тонн.

Висновки. Таким чином, визначена роль зернозберігання і транспортування у комплексі зерновиробництва.

В умовах кризи актуалізується постійний пошук резервів та запасів підвищення ефективності.

А тому маркетингові підходи, застосовані під час планування, виконання і контролю усього ланцюга збуту несуть в собі саме такі резерви та наближають підприємство до поставленої мети.

Література

1. **Захарова А.Н.** Маркетинг материально-технических ресурсов в системе агрообеспечения //Маркетинг в России и за рубежом - 2003 №4 с.93-99
2. **Соловйов І.О.** Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції. Монографія - Херсон, 2008.-384
3. www.uz.gov.ua
4. www.ukrstat.gov.ua
5. **Гаджинский А.М.** Логистика: Учеб. для высших и средних специальных учебных заведений. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: 2002. – 408 с., с. 336–340
6. **Kristaller W.** Die zentralen Orte in Süddeutschland. Jena, 1933
7. **Леш А.**, Географическое размещение хозяйства, пер. с нем., М., 1959
8. **Савенко І.І.** Аналіз логістичних систем зберігання та перерозподілу зерна в зерновиробних і зерноспоживаючих регіонах //Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. - 2008. – №633.

Oleksandr Kobylats'kyi

Luhansk Taras Shevchenko National University

MARKETING OF GRAIN DISTRIBUTION IN CONDITIONS OF WORLD ECONOMIC CRISIS

Annotation. The article determines the actuality of implementation of marketing concept on all steps of grain production and distribution. The article also analyses management of marketing activities in the process of storage, shipment and optimization logistics expenses.

Key words: marketing, grain production, distribution, logistic, storage.

Назар Ковалевич

Львівський національний університет імені Івана Франка
МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ПРИРОДНОЇ НОРМИ БЕЗРОБІТТЯ

Регулювання ринком праці неможливе без глибокого розуміння поняття «повна зайнятість» і «природне безробіття». В сучасній економічній літературі вони трактуються неоднозначно. Одні науковці під першим поняттям розуміють ситуацію на ринку праці, коли всі учасники робочої сили мають роботу, тобто безробіття взагалі відсутнє, а інші – вважають, що повна зайнятість досягається у випадку, коли тільки циклічне безробіття дорівнює нулю. Ми погоджуємося з думкою другої з цих груп вчених.

Відносно першого терміну, то видавалось би, що йдеться про такий стан ринку праці, коли всі учасники робочої сили мають роботу, тобто безробіття взагалі відсутнє. Однак це далеко не так. Оскільки фрикційного і структурного безробіття уникнути неможливо, то повна зайнятість досягається у випадку, коли тільки циклічне безробіття дорівнює нулю. Щодо показника природного безробіття, то в сучасній економічній літературі він трактується неоднозначно. Проаналізуємо існуючі підходи до інтерпретації цього поняття.

Стосовно природної норми безробіття, то економічна теорія розглядає також дві інтерпретації цього поняття: *природний рівень безробіття* (*NRU – Natural Rate of Unemployment*) та *рівень безробіття, що не прискорює інфляцію* (*NAIRU – Not Accelerating Inflation Rate of Unemployment*). *NRU* коротко можна охарактеризувати як рівень безробіття, що відповідає рівновазі на ринку праці, тобто до якого економіка прямує у довгостроковій перспективі. Його величина дорівнює сумі фрикційного і структурного безробіття. Концепція «природного рівня безробіття» вперше [1] була сформульована Мілтоном Фрідманом (1968 р.) і незалежно від нього Едмундом Фелпсом (1967 р.) із Колумбійського університету.

Рівень безробіття, що не прискорює інфляцію вперше [2] було введено Модільяні і Пападемосом в 1975 р. Цей показник лежить в основі модифікованої кривої Філіпса. Його можна визначати з умови рівноваги, яка досягається в тому випадку, коли сподівання працівників відносно перевищення рівня їх номінальної заробітної плати над рівнем цін відповідає очікуванню фірм відносно перевищення рівня цін на їхні товари над витратами. Хоча *NRU* є рівноважним показником, а *NAIRU*, навпаки, характеризує нерівноважність в економіці, тобто ці показники мають різну природу, багато дослідників їх використовують як синоніми. Ми також будемо притримуватись цієї думки.

На сьогоднішній день вченими розроблено багато методів та моделей для оцінювання природного рівня безробіття і рівня безробіття, що не прискорює інфляцію. Серед них є такі, що враховують тільки інформацію про наявне безробіття, і ті, що окрім рівня безробіття використовують дані про величини інших макроекономічних параметрів [3]. Методи першої з цих груп за своєю суттю є чисто статистичними. Вони ґрунтуються на ідеї виокремлення з динамічного ряду тренду та інших складових. Отримана в результаті цієї процедури трендова компонента трактується як *NRU* чи *NAIRU*, оскільки вважається, що фактичний рівень безробіття коливається навколо свого природного значення.

Основним недоліком цих методів є відірваність від будь-яких теоретичних моделей функціонування економіки. Позитивною стороною такого підходу до визначення природної норми безробіття є невеликі обсяги використовуваної інформації, адже всі методи цієї групи обмежуються розглядом властивостей часового ряду рівня безробіття. До цих методів можна віднести використання різних статистичних фільтрів, зокрема Ходріка-Прескотта, Бакстера-Кінга та ін., декомпозицію Беверіджа-Нельсона і пошук структурних зсувів в моделі часового ряду рівня безробіття.

Другу групу методів оцінювання природної норми безробіття можна поділити на дві підгрупи. Методи першої з цих підгруп (так званий «структурний підхід») передбачають побудову моделей у вигляді систем рівнянь, які описують стан ринку праці і товарів (в статистіці і динаміці) та виявлення основних чинників, що впливають на природний рівень безробіття. Вони ґрунтуються, перш за все, на використанні вихідного постулата М. Фрідмана про вплив на рівень безробіття в довготривалому періоді реальних, а не монетарних чинників і неможливості постійного підтримання рівня безробіття на довільному значенні, яке відмінне від природного. Деякі з цих методів формуються в термінах попиту і пропозиції на ринку праці [4]. До недоліків цих методів слід віднести необхідність розробки ґрунтовної специфікації структурної моделі і вимогу наявності довгих часових рядів для забезпечення прийнятності рівня ступенів вільності в декількох рівняннях регресії одночасно, а також можливість виникнення проблеми ідентифікації системи рівнянь.

В методах другої з цих підгруп (так званий «напівструктурний підхід») будують моделі також у вигляді системи рівнянь, але в скороченій формі. В результаті виникає потреба в оцінюванні меншої кількості параметрів. Слід ще зауважити, що особливістю методів цієї підгрупи є побудова кривої Філіпса [5] та використання багатовимірних фільтрів, зокрема модифікованого фільтра Ходріка-Прескотта та фільтра Калмана.

Крім вказаних, розробці методів оцінювання та розрахункам величини природної норми безробіття присвячено багато наукових праць. В підручниках з макроекономіки переважно розглядається найпростіший з них, який використовує коефіцієнти працевлаштування та звільнення працівників [6, С. 309]. В роботі [3] подано огляд методів оцінювання природної норми безробіття і розрахована її величина для Росії. Балацький [7] пропонує для цієї мети свій метод і розраховує величину цього показника для Росії, США та Великобританії. Оскільки величина цього показника з кожним роком змінюється, а результати його оцінювання за будь-яким з відомих методів можуть містити похибки за рахунок недостовірності вхідної інформації та інших причин, тому ми пропонуємо його розраховувати кількома способами, для яких існують в національній статистиці первинні дані і знаходити середнє з отриманих результатів. Результати проведених обчислень показали, що величину природної норми на зареєстрованому ринку праці становить 5,47%, а на повному – 9,415%.

Примітки:

1. Friedman M. The role of monetary policy / M. Friedman // *American Economic Review*, № 58, 1968.
2. Modigliani F. Targets for monetary policy in the coming year / F. Modigliani, L. Papademos // *Brookings Papers on Economic Activity*, № 1, 1975.
3. Ахундова О. В. Опыт оценки естественного уровня безработицы в экономике России / О. В. Ахундова, А. Г. Коровкин // *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН.* / Гл. ред. А.Г. Коровкин. – М.: МАКС-Пресс. 2006. – С. 488-507.
4. Quandt R. E., Rosen H. S. Unemployment, disequilibrium and the short-run Phillips curve: an econometric approach / R. E. Quandt, H. S. Rosen // *Journal of Applied Econometrics*. Vol. 1, 1986.
5. Fabiani S., Mestre R. Alternative measures of the NAIRU in the Euro area: estimates and assessment / S. Fabiani, R. Mestre // *ECB Working Papers* № 17, March 2000.

6. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. посібник / С. Панчишин. – К.: Либідь, 2002. – 614 с.
7. Балацкий Е. В. Неравновесные цены и гибкость экономических рынков / Е. В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 6. – С. 67-82.

Nazar Kovalevych

Ivan Franko National University of Lviv

MODELS EVALUATING THE NATURAL NORM OF UNEMPLOYMENT

Classification of models of determination of natural norm of unemployment is considered. With the use of some from them the size of this index is expected for the registered and complete labour-markets Ukraine.

Юрій Коваленко

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ШЛЯХ ВИХОДУ ІЗ КРИЗИ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Причина глобальної економічної кризи полягає в появі диспропорцій між розвитком фінансового та реального секторів економіки. Наслідками надмірного вкладення коштів у фінансовий сектор є дестабілізаційні процеси в економіці та розвиток економічної кризи.

Світова економічна криза показала негативні наслідки ігнорування реального сектору економіки. Нераціональний розподіл капіталу у вигляді завеликих вкладень у фінансовий сектор мало негативні наслідки як для світової економіки, так і для економіки України.

Світова економічна криза розпочалася як фінансова криза на фондовому ринку США та завдяки процесам глобалізації набула швидкого поширення світовими економіками. Глобалізаційні процеси в економіці зіграли роль каталізуючих факторів. Вони стали причиною поширення негативних наслідків кризи світом.

Однак серед негативних наслідків кризи можливо також виділити позитивні. Серед них слід визначити розробки, пов'язані з:

- 1) удосконаленням системи управління підприємством
- 2) контролем над грошовими потоками

3) більш детальним вивченням питань інвестування, з урахуванням можливих ризиків, що мають на меті вкладення коштів у більш стабільні об'єкти

Розвиток реального сектора завдяки залученню інвестицій є найбільш очевидним варіантом подолання кризи.

З нашої точки зору інвестиції є найбільш оптимальним видом перекачування капіталу. Інвестиції для підприємства є найбільш простим та ефективним шляхом не тільки залучення інвестицій, а також залучення новітніх технологій, удосконалення управління, подальшого розвитку підприємства, та підвищення його конкурентоспроможності. З точки зору розподілу інвестицій на прямі і портфельні такі наслідки можливі при залученні підприємством прямих інвестицій. Одним з наслідком вищезгаданих аспектів є поступове підвищення конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку. Цей висновок можна зробити виходячи з того, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств впливає на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Інвестиції у реальний сектор економіки можуть дозволити національній економіці підвищити свій потенціал та розвиток на міжнародному рівні. Тобто згідно з розподілом інвестицій на прямі та портфельні перевага повинна бути надана прямим інвестиціям у реальний сектор.

Інвестиційна привабливість підприємства є таким показником, що найбільш повно показує стан підприємства не тільки з точки зору інвестора, а також з точок зору ефективності фінансово – господарської діяльності підприємства, оцінки прийнятих на підприємстві управлінських рішень, формування позитивного іміджу підприємства в очах контрагентів та суспільства. Тобто показник інвестиційної привабливості є комплексним показником, що дозволяє вивчати підприємство з різних точок зору та під різними кутами.

На наш погляд такий підхід до інвестиційної привабливості підприємства є найбільш досконалим. Якщо вивчати інвестиційну привабливість лише з точки зору іноземного або вітчизняного інвестора, картина діяльності підприємства не буде деталізованою, та багато аспектів можуть залишитися поза увагою дослідника.

На сьогоднішній день у світі для визначення показника інвестиційної привабливості підприємства використовується метод рейтингових оцінок з боку незалежних консалтингових компаній. Оцінювання ґрунтується на аналізі діяльності підприємства, його подальших перспектив. Також при оцінюванні велика увага приділяється ризикам, з якими підприємство зустрічається на протязі своєї діяльності.

Однак потрібно також звертати увагу на помилки, яких припускалися підприємства та консалтингові компанії при визначенні рейтингу. Перш за все недоліки полягали у сфері ігнорування системних ризиків на регіональному рівні. Під системним ризиком в економіці частіш за все розуміють ті ризики, що їх неможливо знизити шляхом диверсифікації. Одним з різновидів системного ризику є страновий ризик або ризик країни. З точки зору іноземного інвестора ризики країни мають дуже суттєвий вплив на інвестиційну привабливість підприємства. Міжнародні консалтингові компанії також приділяють велику увагу даній групі ризиків. Згідно зі світовою практикою, рейтинг підприємства не може бути вище рейтингу країни, у якій воно функціонує. З нашої точки зору така практика не є правильною, якщо враховувати наступні особливості функціонування підприємства: підприємство активно працює на міжнародному ринку, є глибоко інтегрованим у господарський ринок. Завдяки цим аспектам рейтинг підприємства може бути вищим за рейтинг країни.

Також слід враховувати регіональні особливості функціонування підприємства. На прикладі рейтингового оцінювання ВАТ «Запоріжсталь» можна проаналізувати регіональні чинники рейтингу підприємства. На рейтинг підприємства впливають серед інших також наступні чинники:

- 1) Місцезнаходження підприємства відносно ринків збуту
- 2) місцезнаходження підприємства відносно джерел сировини
- 3) рівень розвинутої інфраструктури у місцевості, де функціонує підприємство

Консалтинговим компаніям слід враховувати приведені вище показники для виділення окремого рейтингу регіону. Визначення цього показника зможе позитивно сприяти підвищенню інвестиційної привабливості підприємства та обґрунтувати рейтинг підприємства, який буде вищим за рейтинг країни.

Згідно викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки:

- 1) розвиток реального сектору економіки дає можливість подолати негативні наслідки кризи для національної економіки
- 2) залучення прямих інвестицій є найбільш швидким та ефективним способом розвитку підприємства
- 3) підвищення інвестиційної привабливості підприємства, як комплексного показника дає можливість підвищити конкурентоспроможність підприємства
- 4) врахування регіональних аспектів інвестиційної привабливості підприємства дозволяє деталізувати рівень системного ризику для підприємства

Список використаних джерел:

- 1) Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. -К.:Деміур, 1996-212 с.
- 2) Тепман Л.Н. – Риски в экономике: учеб пособие.-- М.:ЮНИТИ, 2002. – 377 с.
- 3) Райс Т. -- Финансовые инвестиции и риск. – К.: BHV, 1995. – 592 с.
- 4) Балабанов И.Т. – Риск-менеджмент.—М.: Финансы и статистика,1996. –192 с.
- 5) Бочарников В.П. – Риски внешней экономической деятельности. --К.: ИНЭКС, 1997 – 124 с.2.

Kovalenko Yuriy

Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies

REGIONAL ASPECTS OF INVESTING ATTRACTIVENESS OF A FACTORY AS A WAY OF OVERCOMING CRISIS FOR NATIONAL ECONOMIC

In this article corrigible basic steps of a problem about the risks, have an influence systems and unsystems risks on investing attractiveness of a factory in the conditions of globalization and economic crisis. The author is making accent on influence of the risks on rating of the factories by international companies. Making an analyse of factors witch have influence on rating of the factory, on them based conduct considering of systems and unsystems risks. In this article was choosing the regional aspect of system risk. Recommending of watching the regional aspect, as important factor of estimate an investing attractiveness of a factory.

Олександра Коваленко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЯ ЯК СЕРЕДИВИЩЕ ВИНИКНЕННЯ ТА ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. Поняття криза, що в перекладі з грецького означає рішення, поворотний пункт чи результат, застосовуються у різних сферах людської життєдіяльності, зокрема, у політиці, медицині, економіці, соціальній сфері тощо. З точки зору економіки – це, насамперед, крутий перелом, важкий перехідний стан. Кризові явища, зазвичай торкаються усіх суб'єктів економічної системи, звідси пошуки шляхів їх подолання необхідно проводити у площині організації економіки в цілому та її окремих складових.

Аналіз та напрями дослідження. Кризові явища характерні для будь-якої системи, організація функціонування якої зазнає, під впливом зовнішніх та внутрішніх, об'єктивних та суб'єктивних чинників, істотних змін. Не є у цьому винятком економіка в цілому та фінанси зокрема. При цьому варто одразу зазначити, що ці поняття та явища тісно взаємопов'язані. Важко уявити економічну кризу без погіршення фінансового стану економіки і навпаки. Серед таких чинників, або причин вчені виділяють:

1. Макроекономічні причини:
 - коливання економічного циклу;
 - структурні диспропорції в економіці;
 - неефективне використання іноземних інвестицій та їх надмірний приплив.
2. Фінансові, грошово-кредитні та валютні причини:
 - зростання бюджетного дефіциту та державного боргу;
 - зростання інфляції;
 - криза в окремих секторах фінансового ринку;
 - зміна процентних ставок у провідних країнах;
 - протиріччя між національними та іноземними валютами.
3. Глобалізація:
 - глобалізація і лібералізація економік та фінансових ринків, поглиблення їх взаємозалежності;
 - зростання активів ТНК і ТНБ, збільшення їх впливу на фінансовий ринок та проблеми їх регулювання;
 - зростання міжнародних потоків капіталів, формування фінансових, торговельних та психологічних каналів поширення ланцюгової реакції криз;
 - нерівномірний економічний і політичний розвиток країн;
 - посилення конкурентної боротьби;
 - нестабільність світового фінансового ринку.
4. Надзвичайні чинники:
 - війни у т.ч. валютні;
 - катастрофи, епідемії, техногенні аварії.
5. Специфічні проблеми країн, що розвиваються:
 - нерозвинутість законодавства та інституційної інфраструктури;
 - політичні ризики;
 - високі витрати;
 - невелика ємність і глибина ринків.
6. Психологічні причини:
 - кризові очікування, недовіра;
 - асиметричність інформації.
7. Помилки при проведенні економічної політики:
 - помилки менеджменту;
 - помилки державних органів і корпорацій при виборі стратегій розвитку і проведенні поточної політики;
 - корупція [1, с.6].

Усі вони, у тій чи іншій мірі, викликають зниження обсягів ВВП, стагнацію економічного розвитку, зростання видатків бюджету на подолання кризи, знецінення національних активів, вплив капіталів, зростання боргів, перерозподіл національного продукту на користь сильних учасників, соціально-політичну напруженість тощо.

Перелічені вище чинники та наслідки є результатом неадекватної організації суспільного виробництва, діяльності різного роду ринків та органів управління. Під останнім слід розуміти відсутність або порушення існуючих правил поведінки суб'єктів економічної системи, порушення економічних законів тощо.

Висновки. Саме організація, як внутрішня упорядкованість між складовими єдиного цілого (чим у даному випадку виступають економіка, її окремі сегменти у т.ч. фінанси), як порядок взаємодії між складовими структури може стати певним фундаментом, методологічною базою на основі якої можна будувати систему попередження та подолання кризових явищ в економіці.

При цьому ключову роль повинна відігравати держава, що особливо важливо в умовах глобалізації економіки.

Примітки

Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз // Фінанси України.-2009. - №6. – ст.6.

Oleksandra Kovalenko

Ivan Franko Lviv national university

ORGANIZATION AS AN ENVIRONMENT AND MEANS OF OVERCOMING FINANCIAL CRISIS

Іванна Коваль

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

У більшості держав світу на частку первинної медико-санітарної допомоги припадає до 90% загального обсягу медичних послуг, а питома вага чисельності лікарів загальної практики – сімейних лікарів серед лікарів галузі охорони здоров'я становить 30-50% [1]. Зміни у структурі поліклінік полягають в об'єднанні функціональних підрозділів згідно з рівнями надання медичної допомоги.

В умовах економічної кризи питання економії коштів залишається надзвичайно актуальним. В сфері охорони здоров'я шляхом економії коштів та ефективності медичного забезпечення виступає саме сектор сімейної медицини.

Вивченню проблем охорони здоров'я, та можливих шляхів їх вирішення присвячені роботи вчених: В.Д.Бакуменка, О.П.Крайник, М.Д.Лесечка, Н.Р.Нижник, І.В.Огірка, І.В.Розпутенка, І.М.Солоненка. Проте безліч питань все ще потребують глибших досліджень, зокрема питання бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

В результаті економічних та соціальних процесів, що відбуваються у державі, існуюча амбулаторно - поліклінічна служба системи охорони здоров'я стала не взмозі забезпечити населення доступною та кваліфікованою медичною допомогою на рівні первинної ланки. Стали наочними недоліки її організації. Суттєві диспропорції в обсягах фінансування амбулаторно - поліклінічної та стаціонарної допомоги (відповідно, 20-30 та 70-80% всіх витрат на охорону здоров'я) обмежують можливості розвитку матеріально - технічної бази та впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій надання медичної допомоги [2].

Дослідження показують, що введення сімейної медицини призводить до стрімкого залучення позабюджетних коштів, що є надзвичайно важливим в період економічної кризи. Також обмеження витрат при впровадженні сімейної медицини відбувається за рахунок виключення з процесу надання медичної допомоги дублюючих структур, а саме - посад лікарів терапевтів дільничних, педіатрів дільничних та створення посад лікаря загальної практики – сімейного лікаря. Проте, одразу слід зазначити, що заробітна плата сімейного лікаря на 1 розряд вища ніж терапевта(педіатра) [3]. Крім економії по заробітній платі слід зазначити, що відповідно до досліджень Джафарової Д.М. вартість одного візиту в 1,5 рази дешевша в амбулаторії лікаря загальної практики (сімейного лікаря), ніж в поліклініці. Всі показники здоров'я населення, з впровадженням сімейної медицини, починають покращуватися. В даному напрямку доцільно буде побудова моделі послідовного та ефективного аналізу показників здоров'я населення для підтвердження ефективності впровадження сімейної медицини в Україні.

Отже, шляхом впровадження сімейної медицини можливо отримати ефективні результати у сфері охорони здоров'я не тільки зі сторони медицини, а й з економічної мочки зору. Це дозволить не тільки покращити стан здоров'я населення України, а й ефективно мінімізувати витрати на його забезпечення. Тому важливим напрямом розвитку охорони здоров'я є відмова від принципу фінансування малоефективних ланок лікувальних закладів. Тільки цим шляхом розвитку медицини в Україні можливо вивести її з кризового рівня.

Примітки:

1. Закон України Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на період до 2011 року №1841 – VI від 22.01.2010р.
2. Джафарова Д.М. Управління реформуванням первинної медико-санітарної допомоги на місцевому рівні (на прикладі м.Львова): автореферат дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. управління, - Львів, 2004
3. Постанова КМУ “Про оплату праці установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери” від 30.08.02 №1298 із наступними змінами і доповненнями

Ivanna Koval

Ivan Franko National University of L'viv

WAYS TO OVERCOME MEDICINE CRISIS IN UKRAINE

Question about savings remains extremely important in the period of economic crisis. Family Medicine - effective method of saving money. This trend is only beginning to develop in Ukraine. And it is very effective.

Христина Ковтало

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

У тезах проаналізовано актуальну на сьогодні проблему структурної модернізації та її вплив на конкурентоспроможність економіки України.

Здійснення структурних змін економіки та її соціальна і технологічна переорієнтація – одні з найбільш складних стратегічних завдань розвитку сучасного суспільства. Ефективна структура економіки, що відповідає соціально-орієнтованій ринковій системі і ґрунтується на використанні як конкурентних переваг країни у світовому поділі праці, так і економічних переваг міжнародної інтеграції та кооперації, є запорукою її динамічного розвитку.

В цілому структура промислового виробництва, яка визначає рівень економічного росту, залишається неефективною, а отже не сприяє формуванню конкурентоспроможності економіки, потребує модернізації, котра направлена на формування кардинально нової конфігурації економіки, основаної на принципово нових, системних факторах економічного розвитку. Основою її повинні стати науково-технологічний прогрес, інформаційно-комунікаційні технології, інноваційна активність, інтелектуальний потенціал.

Прискорений розвиток високотехнологічних виробництв з випуску конкурентоспроможної продукції та формування експортного потенціалу є можливим лише завдяки впровадженню вітчизняних та світових науково-технічних досягнень.

Частка високотехнологічної продукції у товарному експорті за підсумками 9 міс. 2009р. у порівнянні з відповідним періодом 2008р. зросла майже вдвічі (з 0,77% до 1,49%), у імпорті - з 4,20% до 5,83% [3]. У вартісному вимірі обсяг експорту даної продукції залишився практично незмінним (99,7% відносно 2008р.[3]). Однак, обсяг імпорту високотехнологічних товарів зменшився на 30,4% [3], що зумовлено нестачею обігових коштів у підприємств та значними процентними ставками за кредитами. Коефіцієнт покриття експорту імпортом в торгівлі високотехнологічними товарами за 9 міс. 2009р. становив 0,22 (проти 0,16 - у 2008р.)[3], що майже в 5 разів менше його граничного значення.

Передусім необхідна послідовна структурно-інноваційна та науково-технологічна політика, зорієнтована на реалізацію існуючих та створення нових динамічних національних конкурентних переваг при послідовному поширенні імпульсів зростання в суміжні сектори промисловості [1], забезпечення стійкості економічної системи України. В Рейтингу Глобальної Конкурентоспроможності 2008-2009 рр. із загальним балом в 4,09 Україна посідає 72 місце із загальної кількості 134 (табл.1). У порівнянні з попереднім роком можна стверджувати, що Україна продемонструвала малопомітний прогрес у рейтингу. Загальна оцінка конкурентоспроможності зросла на 0,11 бала (у порівнянні з 2007-2008 рр. – загальна оцінка України знизилась на 0,05 бали) [2]. В ІГК 2008-2009 рр. Україна знаходиться між країнами, що розвиваються Марокко та Філіппінами, залишивши позаду більшість країн Африки та Латинської Америки.

Таблиця 1. Медіанний рейтинг ІГК за групами країн, у 2007-2008 та 2008-2009 рр.*

Група країн	ІГК 2008-2009 Рейтинг	Бал	ІГК 2007-2008 Рейтинг
ЄС – 15	16	5,06	18
ОЕСР	18,5	4,98	19,5
ЄС – 27	33	4,72	33
Близький Схід та Північна Африка	43	4,26	46
ЄС – 12	49	4,29	49
Україна	72	4,09	73
Латинська Америка та Кариби	83,5	3,92	83,5
СНД	90	3,87	90

*Звіт про Конкурентоспроможність України 2009.

Як показує міжнародний досвід, необхідність проведення активної державної структурної політики пояснюється двома основними причинами:

- недостатньою економічною (ринковою) мотивацією господарських структур до вирішення проблем технологічної і структурної модернізації виробництва, формуванню та освоєнню нових товарних ринків;
- слабкістю чи відсутністю господарюючих суб'єктів, які спроможні відповідати на сигнали змін структурної політики.

Для України обидві ці причини є актуальними, оскільки, з однієї сторони – великі господарюючі суб'єкти первинної переробки сировини (металургія, хімія) не мають достатньої економічної мотивації для серйозної галузевої диверсифікації бізнесу у сформованому розриві в рівнях рентабельності діяльності в експортно-орієнтованому сировинному секторі і переробних галузях, перш за все в машинобудуванні. З іншої сторони, в машинобудуванні і в наукомісткому виробництві не сформувались потужні господарюючі структури, котрі здатні конкурувати з відповідними закордонними гігантами на глобальному рівні.

Проривними технологіями можуть стати універсальні нанотехнології, біотехнології, нові медичні технології і інші інновації, вигідні для вкладення капіталу. За прогнозами, світовий ринок нанотехнологій становитиме у 2010 році – 405 млрд.ф.ст., із яких матеріали – 220 млн.ф.ст., інструментарій – 180 млн.ф.ст., нанобіопродукти – 105 млн.ф.ст. [4]. Широке застосування інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в сучасних умовах і в перспективі відіграє роль найважливішого фактора економічного росту і соціального розвитку.

Резюмуючи, слід відзначити, що на сьогоднішній день в умовах міжнародної конкуренції для України необхідно здійснити політику мобілізації науково-технологічного потенціалу для забезпечення ефективного розвитку національної економіки.

Примітки:

1. Трунин С. Структурный кризис и неолиберальная глобализация // Экономист. – 2005. - №3. – С.27-33.
2. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009. Назустріч економічному зростанню та процвітання. – К.: Фонд «Ефективне управління». – 2009. – 230 с.
3. «Товарний монітор. Торговельний баланс. Україна»/ДП «Держзовнішінформ», 2009. – Режим доступу: [www.ukrdzi.com].
4. UK Trade and Investment. Режим доступу: [www.ukinvest.gov.uk].

Khrystyna Kovtalo

Ivan Franko National University of Lviv

COMPETITIVENESS AND THE PROBLEM OF STRUCTURAL MODERNIZATION

In theses analyzed actual problem of structural modernization and its impact on competitiveness of economy of Ukraine.

Марта Ковч

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Стабільність розвитку банківської системи – одна з передумов ефективного функціонування всіх суб'єктів ринкової економіки. Сучасна кредитна активність банків є незначною. Основні зусилля банків сьогодні сконцентровані на роботі з проблемною заборгованістю, включаючи її продаж та реструктуризацію. Це й обумовлює підвищену увагу до оцінки ефективності кредитної політики банківських установ, що дасть змогу визначити пріоритети формування стратегії їх діяльності фінансовому ринку з метою підвищення дохідності кредитного портфеля.

Кредит є однією з найскладніших економічних категорій, дослідження сутності якої посідає важливе місце у працях зарубіжних і вітчизняних учених, окрема О. Васюренка, М. Герасимовича, О. Кириченка, Р. Котлера, М. Ковбасюка. В. Лагутіна, О. Мороза, М. Савлука та інших. Але, як показав огляд економічної літератури, низка питань щодо розробки методичних підходів до обґрунтування рішення про надання кредиту та оцінки ефективності кредитної політики банку потребують глибшого вивчення.

Кредитна політика банку - це стратегія і тактика щодо спрямування коштів на кредитування клієнтів банку (позичальників) у відповідності до визначених принципів кредитування. Тобто, кредитна політика є системою засобів банку у сфері кредитування клієнтів та конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку в певний період часу [3].

Кредитна політика банківської установи окреслює коло ключових цілей і завдань кредитної діяльності, визначає конкретні способи і методи її реалізації з метою збільшення прибутків і мінімізації ризиків банку у сфері кредитування. У процесі проведення кредитної політики банківські установи виходять із необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів і вкладників та позичальників із врахуванням загальнодержавних інтересів.

З огляду на це основним критерієм втілення кредитування є принцип пріоритетності мінімізації рівня ризику над дохідністю, відповідно до якого банк незалежно від суми потенційного доходу має відмовити клієнту в наданні кредиту, якщо така операція пов'язана з недопустимим рівнем ризику. Тобто рішення банку про надання кредиту певному позичальнику знаходиться у площині: бажаний (плановий) дохід, допустимий рівень ризику [1].

Отже, чітке і детальне окреслення кредитної політики має важливе значення для будь – якого банку. У ній розкривається зміст всіх процедур кредитування і обов'язки працівників банківської установи, пов'язаних з ними. Зокрема, банківська кредитна політика повинна визначати [2]:

- умови, за яких банк може проводити видачу кредитів;
- опис повноважень у галузі кредитування, якими наділені віце – президент банку, відповідальний за кредити, голова кредитного комітету і кредитний інспектор;
- обов'язок щодо передачі прав і надання інформації в межах кредитного підрозділу банку;
- конкретні і докладні вказівки про те, хто відповідає за збереження і перевірку кредитних справ, має право доступу до них;
- критерії пріоритетності розгляду на кредитному комітеті заявок на одержання кредитів;
- встановлені банком межі кредитних процентних ставок і принципи їхнього формування;
- практику звертання клієнтів з проханням про видачу кредиту, перевірку, оцінку і прийняття рішення за кредитними заявками;
- перелік необхідних документів, що додаються до кредитної заявки, і документації для обов'язкового збереження у кредитній справі (кредитний договір, договір застави, фінансова звітність позичальника та ін.);
- основні правила прийому, оцінки і реалізації кредитного забезпечення, опис стандартів, за допомогою яких визначається якість кредитів;
- характеристика діагностики проблемних кредитів;
- цілі кредитного портфеля;
- правила розрахунку і створення резервів щодо сумнівних боргів тощо.

Дотримання положень кредитної політики дає змогу банку сформувати такий кредитний портфель, який сприятиме досягненню цілей, поставлених у банківській діяльності, а саме: забезпечення прибутковості банку, контролю за управлінням ризиками, дотримання вимог законів в банківській сфері.

Кредити, надані резидентам депозитними корпораціями (банками), на кінець березня 2010 року становили 703 млрд.грн., а темп їх приросту становив –1.9% у річному обчисленні порівняно з –1.3% на кінець лютого Темпи приросту кредитів, наданих не фінансовим корпораціям, становили 3.7% у річному обчисленні, а кредитів, наданих домашнім господарствам, –13.9%. При цьому темп приросту кредитів, наданих не фінансовим корпораціям у національній валюті, знизився до 19.6% у річному обчисленні, а темп приросту кредитів, наданих домашнім господарствам у національній валюті, становив –13.3% у річному обчисленні. Темпи приросту кредитів, наданих не фінансовим корпораціям і домашнім господарствам в доларах США становили відповідно –18% і –16.7% у річному обчисленні. Темп приросту кредитів у сільське господарство становив –12% у річному обчисленні, темпи приросту кредитів у промисловість та будівництво становили відповідно 4.6% та 1.7% у річному обчисленні. Темпи приросту кредитів зі строком погашення до 1 року становили 3.5% у річному обчисленні, зі строком погашення від 1 року до 5 років та зі строком погашення більше 5 років становили відповідно 0.7% та 16%. Темпи приросту споживчих кредитів становили –16.3% у річному обчисленні, у національній валюті –13.4% у річному обчисленні, в доларах США –18.4% у річному обчисленні. Продовжувалося зниження темпів приросту кредитів на нерухомість до –9.9% у річному обчисленні, у тому числі в доларах США до –9.7% у річному обчисленні [4].

З метою підвищення ефективності кредитної політики комерційних банків необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на зниження рівня ризику кредитного портфеля, а саме: нарощувати власний капітал, збільшувати обсяги розміщення у кредитний портфель коштів, залучених на строкові вклади (при цьому банки мають проводити політику, спрямовану на залучення коштів на триваліший термін), постійний аналіз та контроль за станом кредитного портфеля з метою відстеження сигналів про погіршення його якості, розробка механізмів, які б не давали змоги банкам кредитувати фізичних осіб без наявності інформації про їх доходи.

Примітки:

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексєєнко, І.М. Парасій-Вергуненко; За ред. А.М. Герасимовича. – Київ: КНЕУ, 2004. – 600с.
2. Васюренко О.В. Менеджмент кредитних операцій у комерційних банках. – Харків: Оригінал, 1998. – 72с.
3. Банківське кредитування: Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф., С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2008. – 648 с.
4. www.bank.gov.ua – офіційний сайт Національного банку України

Kovch Marta

Ivan Franko National University of Lviv

EFFICIENCY OF CREDIT POLICY OF THE COMMERCIAL BANKS

In the article analyses the efficiency of credit policy of the commercial banks due to system of indicators. A system of criteria of indicators of the effectiveness of monetary policy bank are sprawled, which consists of two groups of indicators - risk loan portfolio and its level of profitability that can contribute to decisions on providing loans to individual borrowers. In the article recommendations are given in relation to improve credit policies of the commercial banks.

Олена Козак

ЛНУ імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТАН ЗОВНІШНЬОТОВРГОВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ

На початку 2007 р. українська політична еліта була сповнена надій, що світова фінансова криза країни не торкнеться. Це аргументувалося тим, що Україна не інтегрована у світовий фінансовий простір як інші країни, оскільки її фондовий ринок не досить розвинений і його падіння не вплине на вітчизняну економіку. Проте, в травні 2008 р. впливове рейтингове агентство Fitch, проаналізувавши 73 країни, поставило Україну на друге місце серед держав з найбільшим ризиком макроекономічної нестабільності. В червні цього ж року Всесвітній Банк вніс Україну у своїй доповіді «Фінансування Глобального Розвитку 2008» у список країн, які ризикують більше всіх постраждати від світової фінансової кризи. На жаль, ці прогнози справдились. З вересня 2008 р. в національній економіці України почали посилюватись негативні макроекономічні тенденції, закладені ще в попередні періоди, зокрема інфляційні тенденції, тенденції, зумовлені структурою ВВП і станом платіжного балансу та ін.

Одну з сторін кризового падіння економіки України у IV кварталі 2008-2009 рр. - стан зовнішньоторговельного балансу - розглянемо детальніше.

Так, у 2000-2005 рр. на ринках експорту спостерігалися сприятливі умови, що забезпечило Україні можливість зберігати значне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Однак впродовж цього періоду відбулося і різке зростання імпорту, спричинене підвищенням споживчого та інвестиційного попиту, зростанням цін на сировину та енергоресурси. Така ситуація спричинила виникнення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу України. У 2008 р. його величина становила 13307,6 млн. \$. Коефіцієнт покриття експорту імпорту у 2008 р. становив 0,86 (у 2007 р. – 0,89) [1]. У 2009 р. обсяг експорту товарів і послуг скоротився порівняно з 2008 р. на 37,5 %, а обсяг імпорту – на 45%. Наслідком такого скорочення обсягів зовнішньоекономічної торгівлі було зменшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу України у 2009 р. до 1380,7 млн. \$. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,97 [2].

Проаналізуємо причини, які визначають стан зовнішньоторговельного балансу України, зокрема скорочення обсягів експорту. Насамперед зазначимо, що вітчизняна економіка є порівняно високо відкритою - обсяг зовнішньоторговельного обороту як частка ВВП у 2005-2008 рр. у середньому становив 98,9% [3]. Крім того, відзначимо низьку диверсифікацію товарної структури експорту. Основну частку у ній займає продукція з низькою доданою вартістю, зокрема металургійна, мінеральна та хімічна. Частка цих товарів у 2008 р. складала 57,6% у загальному обсязі експорту товарів, в той час, як світовий попит на них має тенденцію до значних коливань протягом глобальних бізнес-циклів. Підтвердженням цього є скорочення частки таких товарів у загальній товарній структурі експорту до 46,8% у 2009 р. Така мінливість зовнішнього попиту призводить до непередбачуваності та нестабільності доходів від експорту. Більше того, ринки збуту цієї продукції також слабо диверсифіковані - обмежені переважно країнами СНД.

Деформацію вітчизняної структури експорту товарів підтверджують також дані, подані в таблиці.

Таблиця

Структура українського експорту за типом галузей щодо інноваційного рівня технологій в 2006 р. [3]

Структура галузей	Експорт продукції		Торговельний баланс (експорт-імпорт) за групами галузей, тис.дол.
	Обсяг, тис.дол.	Структура, %	
Галузі високих технологій	1763305	4,6%	-3076512
Галузі середніх високих технологій	6361707	16,6%	-7589546
Галузі середніх низьких технологій	21509082	56,1%	3999054
Галузі низьких технологій, добувна промисловість і сільське господарство	8733513	22,8%	12991
Усього	38367610	100,0%	-6654012

Дані таблиці показують величезний від'ємний торговельний баланс у групах високих та середніх високих технологій та підтверджують, на жаль, дуже низький власний інноваційний потенціал України.

Якщо ж проаналізувати структуру торговельного імпорту, то доводиться констатувати, що у ній переважає високотехнологічна продукція поглибленої переробки та продукція кінцевого споживання [1; 2]. Така структура товарного імпорту України негативно позначилася на значенні коефіцієнта покриття імпорту експортом. Зростаючий при цьому

дефіцит зовнішньоторговельного балансу покривали зовнішніми джерелами. Як наслідок, відношення валового зовнішнього боргу України у 2008 р. становило 120,6% [3, С.27].

Отже, сучасна фінансово-економічна криза виявила низку диспропорцій і невідповідностей у вітчизняній економіці, зокрема у її зовнішньоторговельному секторі. Тим вона дає чергові можливості для проведення необхідних перетворень, які не були використані належним чином ні при трансформації 1990-х рр., ні в умовах економічного зростання 2000-2008 рр., коли для цього були необхідні фінансові ресурси. Оскільки на початку 2010 р. з'явилися ознаки виходу з кризово-рецесійного стану і світової економіки в цілому, і вітчизняної економіки зокрема, то вкрай актуальними зрушеннями для неї є переорієнтація промисловості на внутрішній ринок, зменшення імпортозалежності України, розширення та удосконалення товарної і географічної структури експорту та ін. Проведення цих перетворень, безумовно, сприятиме утвердженню в Україні перспективних моделей розвитку національної економіки, що, в свою чергу, призведе до посилення її ролі у світовому економічному просторі.

Примітки:

1. Експрес-випуск «Стан зовнішньоторговельного балансу України за 2008 рік»/ Державний комітет статистики України, 2009. – Режим доступу: [http:// www. ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Експрес-випуск «Стан зовнішньоторговельного балансу України за 2009 рік»/ Державний комітет статистики України, 2010. - Режим доступу: <http:// www. ukrstat.gov.ua>.
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь/ За заг. ред. В.М.Гейця. – К., 2009. – 687с.

Olena Kozak

Ivan Franko National University of L'viv

INFLUENCE OF WORLD FINANCIAL-ECONOMY CRISIS IS ON THE STATE OF FOREIGN TRADE BALANCE OF UKRAINE

In this article one of reasons of the crisis falling of economy of Ukraine is considered in 2008-2009 years is the state of foreign trade balance. A situation is exposed on the markets of export and import. The ways of improvement of foreign trade balance of country are offered.

Наталія Козелок, Ірина Піхур

Хмельницький інститут соціальних технологій, Відкритий університет "Україна"

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних умов поступального розвитку будь-якого суспільства є удосконалення його матеріально-технічної бази. Тому на сучасному етапі розвитку української економіки все більше уваги приділяється питанням дослідження чинників, що призводять до зберігання серед діючих засобів праці значної частки не тільки морально застарілого, але і фізично зношеного устаткування. Одним з ключових завдань, що стоять перед промисловістю України, є ефективне використання та відновлення основних виробничих фондів. Вирішення цього завдання призупиняється у зв'язку з кризою платежів, катастрофічною нестачею оборотних коштів і дефіцитом інвестицій. Крім того, слід зазначити, що вітчизняний і зарубіжний ринки пропонують достатню кількість машин та устаткування, життєво необхідних підприємствам переробної галузі, але вони не мають коштів для їх придбання.

Слід звернути увагу, що за роки економічного реформування відбулося зниження обсягів грошових коштів, що спрямовуються на оновлення основних фондів. Це призвело до обмеження можливостей їх цілеспрямованого впливу на відтворення матеріально-технічних ресурсів взагалі. На сьогоднішній день оновлення основних фондів у переробній галузі практично призупинене.

Фінансові джерела оновлення основних фондів та їх структура обумовлені, головним чином, складним фінансовим становищем підприємств України. В результаті виникає необхідність розробки такої стратегії фінансового менеджменту, реалізація якої здатна забезпечити їх реальне оновлення та ефективне функціонування. Питання вирішення проблеми ефективного використання та оновлення основних виробничих фондів привертає увагу багатьох вітчизняних науковців: М.Д. Білик, О.Д. Василюк, Н.М. Внукової, Н.М. Гончарової, А.О. Єпіфанова, А.Х. Жихаревої, А.В. Зябликової, Ш.Ш. Лещо, В.І. Міщенко, В.П. Москаленка, О.В. Ольховікова, В.М. Федосова, а також іноземних – А. Гроппеллі, К. Калласа, Е. Нікбахта, Н. Ордуей, Д. Фрідмана, В. Хойера та інших.

Інфляційні процеси, притаманні економіці, в сукупності з протиріччями, які виникають між потребою постійного оновлення активної частини основних фондів та ефективним їх використанням, обумовлюють необхідність пошуку нових альтернативних фінансових джерел та шляхів відтворення матеріально-технічних ресурсів. Цей процес є невід'ємною складовою фінансового менеджменту основних виробничих фондів підприємства.

Проведене дослідження соціально-економічної сутності фінансового менеджменту та теоретичних аспектів визначення економічної ефективності основних виробничих фондів свідчить, що менеджмент в загальному вигляді – це система теоретичних та практичних знань про принципи, методи, засоби і встановлення форм управління виробництвом з метою підвищення його ефективності та забезпечення прибутку як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Фінансовий менеджмент – це механізм досягнення тієї ж мети за допомогою фінансових важелів. Під стратегією управління в зазначеному випадку необхідно вважати загальний напрямок та спосіб використання засобів виробництва (основних виробничих фондів) для досягнення поставленої мети. Аналізуючи основні виробничі фонди підприємства, фінансовий менеджмент повинен враховувати: забезпеченість підприємства основними виробничими фондами; ступінь впливу стану та використання основних виробничих фондів на фінансові показники роботи підприємства; стан зношеності основних виробничих фондів; порядок нарахування амортизації основних виробничих фондів; питому вагу основних виробничих фондів в основних фондах підприємства тощо [1, с. 16].

Дослідження різних визначень основних фондів підприємства дозволяє нам стверджувати, що основні виробничі фонди – це частина основних фондів підприємства, яка в речовій формі відображена в засобах праці, зберігає протягом тривалого часу свою форму, переносить частинами свою вартість на вартість продукції та відшкодовується тільки після проведення декількох виробничих циклів. Висвітлені сторони категорій основних засобів і основних фондів, дають можливість визначити найважливіші характеристики, зокрема, вони являють собою суспільно виражену в двох формах власність

(державна та приватна); беруть участь у виробництві протягом тривалого проміжку часу в незмінній натуральній формі; вивільняються з економічного обороту частинами протягом всього періоду їх використання; беруть участь у формуванні вартості виробленої продукції в розмірі суми зносу; є продуктом попередньої людської праці з властивою для них вартістю; відновлюються в натуральному виразі за рахунок капітальних вкладень та відповідних джерел господарських грошових потоків.

В результаті дослідження соціально-економічної сутності основних виробничих фондів нами зроблено висновок, що для успішного вирішення завдань фінансового управління процесами виробництва і відтворення основних засобів праці, постійного утримання їх у придатному до функціонування стані і забезпечення ефективного використання необхідна інформація не тільки про вартість, але й детальні відомості про матеріально-речовий склад, корисні зовнішні функції, стан готовності до експлуатації та інші дані. Таким чином, цілком правомірне вживання в бухгалтерському обліку на рівні виробничих підрозділів і підприємства в цілому терміну "основні засоби", а на більш високих ієрархічних рівнях управління (макрорівні) – терміну "основні фонди".

Послідовний аналіз поглядів на економічну сутність основних фондів дає можливість стверджувати, що основні фонди підприємств залежно від ступеня їх участі у процесі виробництва поділяють на виробничі та невикористані. Основними виробничими фондами називають засоби виробництва, які впродовж багатьох виробничих циклів зберігають натуральну форму і поступово, в міру зносу, переносять свою вартість на вартість готової продукції. Основні невикористані фонди не беруть безпосередньої участі у процесі виробництва товарів, надання послуг. До них належать житлові будинки, гуртожитки, ідальні та ін., які належать підприємству на правах власності [2, с. 205].

Дослідження іноземних та національних стандартів оцінки основних фондів дали змогу дійти висновку, що в Україні облік наявності та руху основних фондів здійснюється за первісною або відновлювальною вартістю, а при безкоштовному отриманні – за обліковою вартістю сторони, яка передає ці основні фонди. У західних країнах, зазвичай, використовується ринкова вартість при існуючому використанні або відновлювальна вартість основних фондів, заснована на витратах їх відтворення, тоді як при реконструкції об'єктів – інвестиційна вартість, тобто вартість для конкретного інвестора. Ринкова вартість (вартість при обміні) – це найбільш ймовірна ціна, яку повинен мати товар на конкурентному відкритому ринку з дотриманням усіх умов справедливої торгівлі, свідомих дій продавця і покупця, без впливу незаконних стимулів. Але поряд з правильною оцінкою основних виробничих фондів необхідно враховувати знос та амортизацію основних виробничих фондів.

Розглянувши поняття зносу та його видів, нами зроблено висновок про нетотожність зносу та амортизації основних фондів. При фізичному або матеріальному зносі відбувається втрата основними фондами їхньої споживчої вартості, тобто погіршення техніко-економічних характеристик під впливом процесу праці, сил природи, а також внаслідок невикористання основних фондів. Дослідивши це питання, на наш погляд, процеси, які впливають на фізичний (матеріальний) знос, можна об'єднати в поняття "зношування". Зношування – причина зносу, а знос – наслідок дії процесу зношування. Поняття зносу і зношування тісно взаємопов'язані, але нетотожні. Про це можна стверджувати, якщо розглянути поняття морального зносу. Поняття морального зносу має першу та другу форми. Моральний знос першої форми виражається у зниженні вартості засобів праці тією мірою, якою знижується вартість нових аналогічних засобів праці. Знос другої форми – це зниження вартості тією мірою, якою нові машини вступають з ними в конкуренцію. Існує також відмінність зносу від амортизації: знос – це втрата споживчої вартості і вартості засобів праці, амортизація – процес перенесення вартості на готовий продукт. Матеріальною основою амортизації є зношування засобів праці. Вважаємо, що доцільно було б вести мову про амортизацію основних засобів, а не фондів, тому що зношуються засоби, а не фонди.

Отже, фінансовий менеджмент основних виробничих фондів повинен базуватися на безперервному управлінському контролі, передбачуваності результатів, попереджувальному контролі, створенні інформаційно-комп'ютерних систем та цілої низки підсистем. Фінансовий менеджмент основних виробничих фондів підприємств відрізняється від інших видів управління тим, що його задачею є створення умов для ефективного функціонування основних виробничих фондів з метою виробництва конкурентоспроможних товарів або надання послуг.

Примітки:

1. Скорба О.А. Вплив стану виробничих фондів на показники роботи підприємства // Вісник УАБС. – 1999. – № 1(6). – С. 15-17.
2. Полятикіна Л.І., Скорба О.А. Аналіз використання основних фондів підприємств м'ясної промисловості // Вісник СДАУ. – Серія: Фінанси і кредит. – 1999. – № 2. – С. 204-208.

Natalia Kozelok, Irene Pikhur

Khmel'nitskiy institute of social technologies, An university is opened "Ukraine"

FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF CAPITAL ASSETS OF PRODUCTIONS OF ENTERPRISE

Essence of financial management and capital assets of productions of enterprise is exposed. Dzhohvedeno, that for the successful decision of tasks of financial control of processes of production and recreation of basic facilities of labour, permanent maintenance them in the suitable to functioning state and providing of the effective use information is needed not only about a cost but also the detailed information about materially thing composition, useful external functions, ready condition to exploitation and other information.

Тетяна Козенко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В період світової фінансової кризи та складної ситуації на ринку загалом, одними з найважливіших чинників стабілізації економічної ситуації в Україні потрібно вважати прискорення оборотності оборотних коштів та оптимізацію співвідношень основного та оборотного капіталу. Оскільки раціональне формування власних та позикових джерел оборотних коштів має значний вплив на процес виробництва, фінансові результати та фінансовий стан підприємства.

Вдосконаленню ефективності використання оборотного капіталу приділили свою увагу такі автори як Володькіна М.В., Зятковський І.В., Кірейцев Г.Г., Поддєрьогін А.М., Савицька Г.В., Слав'юк Р.А., які займалися вивченням таких питань, як: сутність, склад та структура оборотних коштів; кругообіг оборотного капіталу; визначення потреби в оборотних коштах;

джерела формування оборотних коштів; розглядали показники стану і використання оборотних коштів; управління оборотними коштами, що є необхідним для покращення фінансового стану підприємства.

Оборотний капітал (оборотні кошти) — це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку [2].

Такі кошти використовуються для фінансування поточної виробничої діяльності підприємства (виробнича сфера), тобто для створення запасів сировини, матеріалів, палива, тари, інструментів, виробничого і побутового інвентаря, запасів незавершеного виробництва, запасів готової продукції на складах. Крім виробничої сфери оборотні кошти функціонують також у сфері обігу у вигляді дебіторської заборгованості; коштів, що знаходяться на рахунках у банках та в касі підприємства, а також у цінних паперах.

За один оборот обігові кошти проходять три основні економічні сфери: постачання, виробництво і збут. Оборотні активи функціонують тільки в одному виробничому циклі та одразу і повністю переносять свою вартість на створений продукт.

Ефективне використання фінансових ресурсів визначається їх оборотністю. Розміри і джерела поповнення власних оборотних коштів щорічно відображаються у фінансовому плані. Фінансовий стан підприємства залежить від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються на реальні гроші. Найважливіші показники господарської діяльності підприємства — прибуток і обсяг реалізованої продукції — безпосередньо залежать від швидкості обертання оборотних коштів. Прискорення обертання оборотних коштів має велике значення для забезпечення стабільності фінансового стану підприємства [3].

Слід наголосити, що за умов ринкової економіки, аналізуючи саму тільки оборотність оборотних коштів, не можна дати однозначної відповіді щодо її прискорення або сповільнення. Для цього необхідно вивчати конкретну виробничу ситуацію. Так, інколи високий показник оборотності може свідчити про недостатність товарно-матеріальних запасів, що надалі гальмуватиме розвиток бізнесу, а низький показник оборотності інколи є виправданим, наприклад, коли очікується підвищення цін на сировину й напівфабрикати. У процесі аналізу цього питання слід обов'язково порівняти темпи збільшення обсягу продажу з темпами збільшення виробничих запасів. Якщо темпи зростання обсягу продажу будуть вищими за темпи зростання виробничих запасів, це завжди свідчитиме про добрий фінансовий стан підприємства.

На наш погляд, шляхи покращення використання оборотного капіталу підприємств України полягають у наступному:

- необхідно оптимізувати розмір оборотного капіталу, що обслуговує господарські потреби підприємства. Це досягається шляхом: планування потреби підприємств в формуванні оборотних активів, нормування обсягів окремих груп оборотних активів, контролю за виконанням планів і нормативів та організації роботи по виявленню можливостей скорочення потреби в оборотних активах;

- потрібно прискорити швидкість кругообігу (або скорочення тривалості обороту) оборотного капіталу. Зростання обсягів діяльності потребує адекватного збільшення потреби в оборотних активах, і відповідно — витрат на їх формування. Протидією цьому є підвищення швидкості кругообігу, що дозволяє скоротити потребу в них;

- забезпечити поточну платоспроможність та ліквідність активів. Це одне із найвагоміших завдань управління оборотними активами. Управління ліквідністю та платоспроможністю відбувається шляхом дотримання певних пропорцій між обсягом формування матеріальних оборотних активів, дебіторською заборгованістю та грошовими коштами підприємства;

- потрібно підвищити прибутковість використання оборотних активів, оскільки будь-яке підприємство зацікавлене у зростанні доходу;

- забезпечити інфляційну захищеність оборотного капіталу. Забезпечення інфляційної захищеності потребує, з одного боку, додержання пропорцій між обсягом монетарних (грошових коштів, дебіторської заборгованості покупців тощо) та немонетарних активів (товарних та інших матеріальних запасів, дебіторської заборгованості постачальників), з другого — розробки та впровадження спеціальних інструментів захисту оборотних активів від інфляції;

- знизити вартість формування оборотного капіталу. Це досягається за рахунок визначення джерел фінансування та підтримання певних пропорцій їх використання.

Підвищення ефективності використання оборотних коштів має позитивне значення як для окремих суб'єктів господарювання, так і для народного господарства в цілому. Отож, фінансово-кредитна система України для забезпечення умов сталого економічного зростання повинна стимулювати прискорення оборотності, створювати можливість відновлення обороту при тимчасовій відсутності у господарюючих суб'єктів власних оборотних коштів.

Примітки:

1. Івасишин О. І. Оцінка і прогнозування ефективності використання оборотного капіталу підприємства : Автореферат дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Прикарпатський національний ун-т ім. Василя Стефаника. — Івано-Франківськ, 2006. — 87 с.
2. Поддєрьогін. А.М Фінанси підприємств: Підручник — 4-те вид., перероб. та доп. — Київ: КНЕУ, 2002. — 256-259 с.
3. Приймук О. Р. Фактори, що впливають на економічну ефективність використання оборотних коштів транспортних підприємств. Тези доп. V Міжнародної наукової конференції 27-28 квітня 2006. — Дніпропетровськ, 2008. — С. 80.
4. Сич Є. М. Оптимізація структури джерел формування оборотних засобів підприємств // Зб. наук. пр. ЧДТУ. — Чернівці: ЧДТУ, 2005. С. 31 – 38.
5. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. — Київ: ЦУЛ, 2002. — 321-325 с.

Tetyana Kozenko

Ivan Franko Lviv National University

INCREASING THE EFFICIENCY OF USING FLOATING CAPITAL OF ENTERPRISES OF UKRAINE

Increasing the efficiency of using floating capital of enterprises of Ukraine are analysed. Also it was identified that floating capital denotes currency in circulation and also assets which are movable and storable. It represents working capital; assets which are in circulation or transportable; rather than those that are fixed, such as buildings, installations, etc.

Олег Козловський
Львівський національний університет імені Івана Франка
СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЗЕД

Різні форми економічної співпраці країни утворюють її зовнішньоекономічні зв'язки. Зовнішньоекономічна діяльність визначається як «сфера економічної діяльності підприємств, фірм, компаній і країни, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами й інвестиціями, здійсненням спільних проєктів з іншими країнами» [1,с.115]

Статистика, досліджуючи зовнішньоекономічні зв'язки, формує базу даних, яка всебічно відображає стан економічних відносин з іншими державами. Ця інформація використовується для аналізу явищ та процесів у сфері міждержавних відносин, для прийняття стратегічних рішень. Стан та динамічні зміни у ЗЕД статистика характеризує з кількісного боку за різними ознаками на основі системи показників, які дають можливість виявлення певних закономірностей, що проявляються в зміні явища, структурних його зрушеннях, розподілі одиниць сукупності чи у взаємній залежності ознак. [2,с.17]

Прогнозування у сфері зовнішньоекономічних зв'язків дозволяє здійснювати вибір найбільш ефективних варіантів розвитку експорту та імпорту, міждержавної спеціалізації і кооперування, кредитного і науково-технічного співробітництва з іноземними країнами.

Зовнішньоекономічний прогноз охоплює майбутній розвиток всіх форм зовнішньоекономічних зв'язків країни: зовнішньої торгівлі; кредитних взаємовідносин; науково-технічного співробітництва з іноземними державами; міждержавних зв'язків в галузі послуг; валютно-фінансових операцій.

Основними показниками при прогнозуванні зовнішньої торгівлі є:

- сукупний обсяг зовнішньоторговельного обороту;
- об'єм і товарна структура експорту та імпорту за всіма, так і за окремими країнами;
- попит і пропозиція на окремі товари і товарні групи на конкретних ринках;
- динаміка і рівень цін світового ринку в розрізі товарної номенклатури, прийнятої для прогнозу;
- внутрішні витрати на товари, які залучаються до сфери зовнішньої торговельного обороту.

Результати прогнозних розрахунків служать основою для прийняття аргументованих рішень по розвитку ЗЕЗ. На їх основі визначаються експортний потенціал на перспективу, виявляються зміни потреб в імпортній продукції і формується уявлення про майбутній розвиток країни. Завдяки прогнозним розрахункам стає можливим визначення ємності внутрішніх і зовнішніх ринків. Прогнози використовуються для формування найбільш ефективного механізму державного регулювання ЗЕЗ.

Прогнозування зовнішньої торгівлі може бути як пасивним (інерційним), так і активним (цільовим).[4,с.28] Пасивне прогнозування повністю спирається на закономірності, які склалися в минулому, та на їх основі визначаються майбутні тенденції і пропорції формування виробництва і зовнішньої торгівлі, кредитного співробітництва та інших форм ЗЕЗ.

Активне (цільове) прогнозування являє собою обґрунтування альтернативних шляхів переходу від тенденцій (стану), що склалися до нових. Воно виходить із конкретних цілей розвитку зовнішньоекономічних відносин і економіки в цілому, із об'єктивної необхідності інтеграції у світове господарство. Активне прогнозування направлено на врахування можливих зрушень в структурі ЗЕЗ під впливом науково-технічного прогресу, соціально-економічних змін в світовому господарстві і передбачає розробку заходів по ліквідації небажаних економічних явищ, інтенсифікації позитивних процесів і тенденцій. Активне прогнозування, на відміну від пасивного, враховує можливі зміни в економічній політиці і дозволяє оцінити наслідки прийняття тих або інших економічних рішень.

Аналізуючи сучасний стан експортно-імпортних операцій в Україні окреслено характерні їх ознаки:

українська економіка є досить відкритою з огляду на постійне збільшення частки експорту у ВВП країни;

продовження переорієнтації структури зовнішньої торгівлі в напрямку партнерів далекого зарубіжжя внаслідок прискореної втрати українськими товаровиробниками російського ринку. Однак, незважаючи на відносне зменшення ролі Росії як торговельного партнера, вона залишається для України головним експортером та імпортером. З огляду на структуру взаємної торгівлі, економіка України залишається більш вразливою від монозалежності;

збереження нераціональної структури товарного експорту, в якому домінують товари з низьким ступенем переробки та енергомісткі товари, що обумовлює його нестабільність в умовах досить мінливої цінової конкуренції на відповідних сегментах міжнародного ринку; структурі експорту послуг властиве домінування транспортних послуг і досить обмежене використання потенціалу інших послуг;

внаслідок більш значного зростання імпорту і меншого зростання експорту у 2005-2008 рр., насамперед за рахунок країн СНД відбулося погіршення ситуації із сальдо торговельного балансу.

Серед сучасних існуючих моделей, які знайшли широке застосування в світовій практиці для прогнозування експорту та імпорту (трендові моделі, функції експорту та імпорту (багатофакторні моделі), комплексні економетричні моделі, моделі міжгалузевого балансу, матричні моделі міжнародної торгівлі та оптимізаційні моделі) найбільш ефективні методи прогнозування показників експорту та імпорту, які базуються на використанні багатофакторної моделі, яка у формалізованому запису виступає як функція багатьох змінних:[3,с.109]

$$y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), (1)$$

де y – обсяг експорту (імпорту) товарів; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – фактори (незалежні змінні), від яких залежить величина експорту (імпорту), тобто значення функції, що розглядається.

Основні фактори, які впливають на експорт і можуть бути включені до моделі: світовий попит в реальному виразі; обсяг внутрішнього попиту; обмінний курс гривні; відношення зовнішніх та внутрішніх експортних цін; виробничий потенціал експортного сектору; вартість експорту у минулому періоді; рівень цін на вітчизняний експорт; рівень цін на конкуруючі товари іноземного виробництва на світовому ринку; ВВП у постійних цінах; обсяг прямих іноземних інвестицій в експортноорієнтовані галузі економіки. До чинників, що визначають

прогнозу динаміку імпорту товарів, можна віднести наступні: реальний дохід, або внутрішній попит; обмінний курс гривні; ціна на імпорт в іноземній валюті; внутрішні ціни на товари-замінники імпорту; споживання; державні витрати (не включаючи витрати держави на заробітну плату); експорт товарів та послуг; обсяг виробництва галузей промисловості, пов'язаних з імпортом сировини і палива. Для прогнозування обсягу експорту послуг, які являють собою групу різноманітних операцій і досить проблематично визначити чи виміряти фактори, що впливатимуть на той, чи інший вид послуг. У зв'язку з цим для складання прогнозу експорту послуг доцільно використовувати метод трендової екстраполяції.

Примітки:

1. Економічна статистика: Навч. посіб. / За науковою редакцією доктора економічних наук Р. М. Моторина - К.: КНЕУ, 2005. — с.362
2. Михайлов В.С. Основи статистики зовнішньоекономічної діяльності / НДІ статистики Державного комітету статистики України. — К., 2003. — 188 с.
3. Присенко Г. В., Равікович Є. І. Прогнозування соціально-економічних процесів: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 378 с.
4. Прогнозирование и планирование экономики: Учеб. пособие / Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой.- Мн.: Интерпрессервис; Эксперспектива, 2003.-380с

Kozlovskyy Oleg

Ivan Franko Lviv National University

STATISTICAL METHODS FOR FORECASTING ECONOMIC ACTIVITY

Among the current existing models, which are widely used in international practice for prediction of exports and imports (trend model, an export or import (multifactorial model), complex econometric models, intersectoral balance model, matrix model of international trade and optimization models). The most effective methods of forecasting performance of exports and imports based on the use of multifactor models, in a formalized record stands as a function of many variables.

The main factors affecting export: global demand in real terms, the volume of domestic demand, exchange rate, the ratio of external and domestic export prices, production potential export sector, the value of exports in the past period, the level of prices of domestic exports, prices for competing foreign goods on the world market of GDP in constant prices, foreign direct investment. Go to the factors that determine the dynamics prediction imports, include the following: real income, or domestic demand, exchange rate, the price of imports in foreign currency prices of domestic goods-import substitutes, consumption, government expenditures (not including the cost of state wages), exports of goods and services output in industries related to imports of raw materials and fuel.

Андріана Козова

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна економічна ситуація диктує підприємствам новий підхід до організації внутрішньofірмового планування. Процес взаємодії економіки із системою ринкових комунікацій, діяльністю господарських суб'єктів в умовах конкуренції, які постійно змінюється, вимагають від кожного підприємця, бізнесмена, менеджера постійного вдосконалення підприємницької діяльності у сфері бізнес-планування. Вони змушені шукати такі форми і моделі планування, які б забезпечили максимальну ефективність підприємницьких рішень та діяльність підприємства уцілому.

Сучасною методологією формування стратегічних та внутрішньofірмових планів діяльності будь-якої фірми є методологія, що має назву „бізнес -планування”. Її реалізація має здійснюватись на постійній основі. Головна мета бізнес-планування для ефективної організації діяльності підприємства полягає в тому, що цей вид планування поєднує в собі елементи як стратегічного, тактичного та інших видів планування. Опанування цієї техніки планування сьогодні є життєво важливим завданням для керівників, підприємців. Адже починаючи свою діяльність, вони повинні ясно і чітко уявляти потребу на перспективу у фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, знати про можливі джерела їх отримання, а також вміти чітко розраховувати ефективність використання ресурсів у процесі роботи фірми.

Етимологічно науковій і навчальній літературі термін „бізнес-план” визначено як:

— спеціальний інструмент управління, широко застосовуваний майже у всіх галузях сучасної ринкової економіки, незалежно від масштабів, форми власності і сфери діяльності підприємства [1, с. 184];

— загальноприйнятий засіб менеджменту, функціональна форма безперервності планування[2, с. 207];

— стандартний для більшості країн із розвинутою ринковою економікою документ, у якому детально обґрунтовується концепція призначеного для реалізації реального інвестиційного проекту, і наводяться основні його характеристики[3, с. 143].

Отже, процеси бізнес-планування є необхідними для будь-якого підприємства, яке реалізує інвестиційний проект, залучає іноземні інвестиції, здійснює реорганізацію бізнесу та в інших ситуаціях. Він виконує такі три функції:

- по-перше, може бути використаний для розробки концепції ведення бізнесу. З'являється можливість ретельно розробити стратегію й уникнути помилок ще „на папері”, а не в реальності, розглянувши свою компанію з усіх сторін маркетингу, фінансів і виробничої діяльності;

- по-друге, бізнес-план є інструментом, за допомогою якого підприємець може оцінити фактичні результати діяльності компанії за визначений період;

- по-третє, призначенням бізнес-плану є необхідність залучення чи ”добування” коштів. Більшість інвесторів не вкладе грошей у бізнес, не ознайомившись із бізнес-планом.

Зауважимо також, що бізнес-план охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб заповнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху такої справи. Головною внутрішньою ціллю бізнес-плану є розуміння управління як основи підприємницької діяльності. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого підприємства, специфіку його діяльності.

Таким чином, аналізуючи усе вище сказане, робимо висновок, що бізнес-план — це реально підготовлений документ, який розкриває всі сторони будь-якого запроєктованого комерційного заходу. Такий план дозволяє передбачити не лише всі заходи для реалізації нової ідеї, а й визначити необхідне фінансове забезпечення та можливість одержання доходу в

організації. Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової підприємницької ідеї.

Примітки:

1. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. — Вид. 2-ге, доп./ С.Ф.Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'яненко. — К.: КНЕУ, 2002. — 397с.
2. Тарасюк Г. М., Шраб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. — Житомир: ЖДТУ, 2003. — 580с.
3. Тань Б. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — К.: МАУЦ, 1998. — 156с.

Andriana Kozova

Ivan Franko National University of Lviv

THE ORGANIZATION OF INTERPRICE BUSINESS PLANINNG

This article is devoted the organizations of business planning process at the enterprise. The theoretical maintenance of business plan concept is defined and also functions of this concept are described.

Іванна Козарик

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОБХІДНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Інтеграція України в світове економічне співтовариство зумовлює необхідність пошуку та використання нових інструментів регулювання природоохоронної діяльності і розробки нормативно-правової бази, спрямованої на зниження масштабів забруднення довкілля. За умов зростання антропогенного навантаження на довкілля, збільшення аварійності екологічно небезпечних об'єктів в Україні необхідним стає впровадження дієвих фінансово-економічних механізмів забезпечення ефективної природоохоронної діяльності.

Враховуючи досвід розвинених країн, найбільш ефективним є використання такого ринкового механізму як страхування екологічних ризиків, що є передумовою ефективного фінансового захисту від наслідків екологічних аварій та катастроф та стимулює проведення превентивних заходів для запобігання ризику їх виникнення.

В сучасних виробничих процесах ризик виникнення аварій неминучий, а їх кількість, незважаючи на НТП, невпинно зростає. Оцінюючи збитки екологічних катастроф та техногенних аварій (близько 4% ВВП), зрозуміло, що держава не в змозі здійснювати заходи для попередження виникнення та ліквідації їх наслідків. Окрім того, ліквідація наслідків за державні кошти знижує ефективність природоохоронних програм. Так, виникає потреба впровадження саме екологічного страхування в Україні як інструмента екологічної політики та гарантій безпеки життя людей і охорони довкілля. При цьому буде забезпечуватись ефективний захист як інтересів підприємств, так – інтересів суспільства та держави через забезпечення соціальної стабільності та «екологічної ефективності».

Аналіз та напрями дослідження. Питання страхування екологічних ризиків довгий час були предметом дискусії вчених-економістів та практиків як в Україні, так за кордоном. Це пояснюється потребами національної безпеки та підвищенням економічної відповідальності суб'єктів господарювання за нанесення шкоди довкіллю.

Підприємства багатьох галузей народного господарства України є потенційно небезпечними як для людини, так довкілля, створюючи високий ступінь ризику виникнення надзвичайних ситуацій і аварій, що може призвести до тяжких соціальних та економічних наслідків. Згідно чинного законодавства України підприємства, установи, організації зобов'язані відшкодувати шкоду заподіяну життю, здоров'ю та майну громадян, а також майну підприємств, установ, організацій внаслідок забруднення довкілля. Принцип екологічної відповідальності – це відповідальність за порушення екологічного законодавства, за шкоду, завдану третім особам та довкіллю. Саме екологічне страхування стає одним із способів забезпечення цього принципу в ринкових умовах [2, 3, 6].

За загальним правилом об'єктом екологічного страхування є ризики заподіяння шкоди, тобто події, які є раптовими і непередбачуваними (техногенні аварії (аварійні ситуації) та катастрофи: вибух на підприємстві, що призвів до значного викиду небезпечних речовин для здоров'я людей і довкілля; при транспортній аварії - витік отруйних речовини тощо). Суб'єктами виступають страховики, страхувальники та треті особи, яким заподіяно шкоду внаслідок аварійного забруднення навколишнього середовища (це держава, підприємства, громадяни-власники, страхові компанії, населення). Відтак, метою екологічного страхування є компенсація шкоди, спричиненої забрудненням довкілля, моніторинг і стимулювання зниження рівня екологічного ризику [1, 3, 5].

У науковій літературі екологічне страхування визначається як страхування відповідальності підприємств-джерел підвищеного екологічного ризику, за спричинену екологічну шкоду третім особам, а також страхування власних збитків у зв'язку з аварійним (раптовим, непередбачуваним) забрудненням навколишнього природного середовища, що забезпечує компенсацію можливих збитків і створює допоміжне джерело фінансування природоохоронних заходів і забезпечення екологічної безпеки. В Україні немає законодавчої бази, яке б визначало цей вид страхування, а дане – суперечить ЗУ «Про охорону навколишнього природного середовища»[4]

В багатьох європейських та інших розвинених країнах відома практика застосування екологічного страхування, зокрема у Німеччині, Бельгії, Великобританії, Нідерландах, США, Швейцарії, Італії, Японії та ін.. При цьому, увага науковців, що досліджують питання екологічного страхування, зосереджена в основному на страхуванні відповідальності власників потенційно небезпечних виробництв та об'єктів, що є найбільш поширеним. Щодо особистого страхування (страхування життя і здоров'я людей від негативного впливу техногенних чинників) та майнового страхування (пов'язане з володінням та користуванням майном, природними ресурсами, вирощеною сировиною), то більшість науковців хоча і визнають їх видами страхування, пов'язаними з ризиками екологічного характеру, проте безпосередньо видами екологічного – не виділяють [6].

Відтак, залежно від майнових інтересів екологічне страхування можна поділити на: екологічне майнове страхування (добровільне – здійснюється власниками майна, яке може бути знищене або пошкоджене внаслідок екологічної катастрофи чи іншої аналогічної події, що сталася з причини негативного впливу людини на довкілля); екологічне особисте страхування (обов'язкове – суб'єктами господарювання, що офіційно віднесені до об'єктів підвищеної небезпеки і транспортними підприємствами, що забезпечують перевезення небезпечних вантажів, щодо власного персоналу; добровільне – громадянами та суб'єктами господарювання стосовно власного персоналу); екологічне страхування відповідальності (обов'язкове – суб'єктами господарювання, що офіційно віднесені до переліку об'єктів підвищеної небезпеки; добровільне –

суб'єктами господарювання та громадянами, що внаслідок своєї діяльності можуть ненавмисно спричинити шкоду довкіллю).

Реалізація екологічного страхування можлива лише за достатнього нормативного забезпечення. Система законодавства про екологічне страхування в Україні перебуває на стадії формування і складається з: конституційних норм (встановлюють право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди); спеціального ЗУ "Про страхування" (виключно регулюванню страхової діяльності); норм страхування, передбачених цивільним та екологічним законодавством (ст.49 ЗУ«Про охорону навколишнього природного середовища», ст.15 ЗУ«Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку»); окремих положень в ЗУ: "Про пестициди та агрохімікати", "Про відходи", "Про перевезення небезпечних вантажів тощо; міжнародно-правових актів: Конвенція Ради Європи 1993 про цивільну відповідальність за шкоду, заподіяну здійсненням небезпечної для довкілля діяльності; Директиви ЄС про цивільну відповідальність за шкоду, заподіяну відходами та ін. На цій основі в Україні захист від екологічних ризиків здійснюється як: страхування відповідальності (обов'язкове страхування об'єктів підвищеної небезпеки, цивільної відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів, відповідальності експортера при транскордонному перевезенні небезпечних відходів і особи, що відповідає за утилізацію); майнове страхування (щодо майнових ризиків при промисловій розвідці родовищ нафти і газу); особисте страхування (щодо персоналу ядерних установок, джерел іонізуючого випромінювання, державних інспекторів з нагляду за ядерною та радіаційною безпекою на ядерних установках від ризику негативного впливу такого випромінювання на їх здоров'я за кошти ліцензіатів) [1, 2, 5].

Проте значного розвитку в Україні екологічне страхування не набуло, адже норми цивільного та страхового законодавства не відображають специфіку відносин у галузі охорони довкілля та соціальну спрямованість екологічного страхування, зумовлюючи лише суперечності. Останнє не може виділятися лише як окремий вид діяльності. Вирішити це може прийняття окремого спеціального закону «Про екологічне страхування».

Крім правових, розвиток екологічного страхування гальмується низьким розвитком добровільного страхування, відсутністю загальноприйнятих методик оцінки ризику і розрахунку ймовірної шкоди, а також достатнього досвіду проведення екологічного страхування, браком фахівців для обрахунку рівня ризику екологічно небезпечних об'єктів та їх тарифів, наявністю проблем, пов'язаних з розрізненням непередбачуваних і передбачуваних ризиків, визначенням вірогідності аварії і розміру страхових платежів, а низька потужність самого ринку не дозволяє здійснювати страхування небезпечних та великих екологічних ризиків [1, 4].

На даний час, розроблено проект Закону про екологічне страхування, також діє цілий ряд законодавчих актів, що реалізують механізм обов'язкового страхування, також існує Українська екологічна страхова компанія, що зосереджує значні зусилля на розробку та впровадження різних видів екологічного страхування, пропонує укладання договорів екологічного страхування. Проте це не може вирішити всіх наявних проблем. Отже, слід негайно розробляти та впроваджувати в життя механізм екологічного страхування, що дасть змогу підвищити правову свідомість та екологічну культуру громадян, сформувати єдину державну систему запобігання аваріям, забезпечити компенсаційні гарантії потерпілим та стабільність фінансового стану підприємств і постійний моніторинг довкілля, створити базу даних про техногенні аварії та – дієвий екологічний страховий фонд [2].

Висновки. Екологічне страхування є важливим інструментом державної екологічної політики, що дозволить при правильній його організації керувати екологічними ризиками при мінімумі необхідних витрат. Таким чином, розвиток екологічного страхування може стати реальним механізмом забезпечення екологічної безпеки, ринковим важелем впливу на підприємства для контролю за рівнем промислового забруднення, зниження його рівня, запобігання і подолання наслідків надзвичайних ситуацій та стимулом зростання національної економіки.

Для нашої держави екологічне страхування – новий вид страхової діяльності, що перебуває ще в зародковому стані, слабкий розвиток якого зумовлений недостатнім розвитком законодавчої бази екологічного страхування, недосконалістю та відсутністю нормативно-методичної бази для оцінки екологічного ризику та шкоди та ін. Зокрема створення системи обов'язкового і добровільного страхування екологічних ризиків в Україні буде сприяти попередженню екологічного збитку, призведе до скорочення бюджетних витрат на ліквідацію екологічних аварій, підвищить матеріальну відповідальність підприємств – забруднювачів довкілля, забезпечить страховий захист населення від наслідків забруднення навколишнього середовища, а також розширить межі екологічного аудиту і ринку страхових послуг, посилить контроль за потенційно небезпечними видами діяльності та підніме вимоги екобезпеки, забезпечить цільове використання коштів. Тому необхідно і надалі розвивати та вдосконалювати методичне забезпечення і законодавчу базу екологічного страхування [3].

Примітки:

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа, підр.-2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во "Знання", 2002–203с.
2. Процюк В. А. Екологічне страхування як забезпечення принципу екологічної відповідальності в умовах аварійного забруднення довкілля // Матеріали 2-ї міжнародної конференції «Сотрудничество для решения проблемы отходов» - 9-10 февраля 2002 – Харьков // www.waste.com.ua/cooperation/2005/theses/protsyuk.html
3. Розмарина А.Л. Проблемы развития экологического страхования // Вісник Державного Одеського екологічного університету. – 2009, вип. 7, - с. 55-62.
4. Руснак Т.П. Правові аспекти екологічного страхування в Україні // матеріали семінару ВЕЛ «Екологічне законодавство; екологічні аспекти господарської діяльності; екологічний аудит; екологічне страхування; еколого-економічне нормування; сталий розвиток»: К-2000// www.ecoleague.net
5. Шемшученко Ю.С. Екологічне право, підручник // www.zaohka.net/books
6. Решетник Л. Екологічне страхування як одна з форм відшкодування шкоди, заподіяної порушенням права громадян на безпечне для їх життя та здоров'я довкілля // Право України – 2002.-№6 – ст. 78

Ivanna Koziaryk

Ivan Franko Lviv National University

NECESSARY OF ECOLOGICAL INSURANCE AND PECULIARITIES OF PRACTICAL APPLYING IN UKRAINE

It is proved the necessity of applying ecological insurance in Ukraine. The main methodological aspects of an essence of ecological insurance are uncovered. The main theoretical and practical problems of development of ecological insurance in Ukraine are determined. The special notice is given to the formation of legal framework of ecological insurance.

Катерина Комаровська, Алла Піхур
Хмельницький інститут МАУП
НЕОБХІДНІСТЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Для успішного функціонування в умовах ринкової економіки підприємства України прагнуть до підвищення своєї конкурентоспроможності, стійкості, стабільності, прибутковості. Разом з цим, персонал підприємства зацікавлений у підвищенні змісту праці, реалізації творчого потенціалу та професійних амбіцій, отриманні винагороди за працю для задоволення своїх потреб. Об'єднання інтересів підприємства і персоналу реалізується через систему мотивації, яка створюється відповідно до конкретних умов господарювання. Функціонування підприємств в мінливих економічних умовах сьогодні пов'язане з необхідністю постійного удосконалення мотивації персоналу як складової системи управління підприємством.

Теоретичні основи мотивації персоналу закладені фундаментальними дослідженнями Ф. Тейлора, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора, Д. Макклелланда, В. Врума, Л. Портера, Е. Лоулера та інших учених. Проблемам методології та практичного застосування мотиваційного механізму, оцінки роботи персоналу, системи його матеріальної винагороди в умовах виробничих підприємств присвячені наукові дослідження багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Д. Богині, А. Колота, С. Довбні, М. Турила, О. Єськова, М. Адаменко, Г. Дмитренко, Б. Бельгольського, В. Гордієнка, Н. Волгіна, В. Єгорова, А. Калини, Є. Лихачова, І. Петрової, В. Пономаренка, Д. Ньюстрома, Ф. Уайтлі та інших.

Механізм мотивації спирається на вивчення потреб, інтересів, особистих цілей співробітників і можливостей їхньої інтеграції з цілями підприємства. Його суть полягає в активізації внутрішніх мотивів працівника, спрямованих на самовираження, творчість у праці, визнання заслуг, розширення самостійності й відповідальності, перспективи кар'єри і професійного зростання, співпрацю, партнерство, участь у власності.

Мотив є внутрішнє, суб'єктивно-особистісне спонукання до дії, усвідомлена зацікавленість у її вдосконаленні; він є підставою для вчинку і реалізується у меті, тому його етичний зміст визначається природою і призначенням моралі. В узагальненому вигляді існують два розуміння мотивації – як системи факторів, які викликають активність організму, визначають спрямованість поведінки людини, і як процесу, що забезпечує поведінкову активність на певному рівні [1, с. 34].

На наш погляд, формування мотиву, який би спонукав працівника до виконання певної дії, залежить від його особистісних якостей, інтелекту і низки інших факторів. Для визначення цих факторів і прогнозування можливої поведінки працівника необхідно використовувати різні методики, психологічні тести й анкети, які, в свою чергу, мають бути надійними і достовірними.

Потреби стають внутрішньою спонукальною причиною трудової поведінки тільки тоді, коли усвідомлюються працівниками, набувають форму інтересів до різних видів діяльності, об'єктів і предметів; тільки через інтереси виявляються їхні економічні відносини. Узгодженість особистих, колективних і суспільних інтересів, подолання суперечностей між ними, для досягнення економічного зростання, здійснюється політикою соціального партнерства, укладанням державних, галузевих, колективних договорів, трудових угод і контрактів.

Соціально визнані цінності впливають на формування індивідуальних цінностей, які є елементами мотивації праці. У процесі праці працівник мотивує свою поведінку не тільки потребами і інтересами, але й ухваленою системою цінностей.

Вибір потреб, інтересів і цінностей у процесі праці здійснюється працівником за допомогою мотивів шляхом їхнього співвідношення з трудовою ситуацією. Діяльність людини обґрунтовується одночасно кількома мотивами або ядром мотивації, структура якого залежить від конкретних трудових ситуацій: вибору професії, виконання роботи, зміни роботи. Ядро мотивації роботи характеризується мотивами матеріального забезпечення, мотивами покликання і престижу [2, с. 65].

Аналіз досліджень науковців виявив, що на сьогодні немає достатньо повної класифікації видів мотивації, в якій ураховувалось би як можна більше ознак. Такий стан питання викликав необхідність доповнення ознак та видів мотивації. На основі систематизації існуючих наукових положень та результатів досліджень встановлено, що мотивацію персоналу доцільно класифікувати за ознаками, які включають такі види мотивації: за групами потреб персоналу - матеріальна, трудова, статусна; за джерелом виникнення - внутрішня, зовнішня; за способом спонукання персоналу до дій - пряма, непряма, примусова; за напрямком на досягнення цілі - позитивна, негативна; за характером оцінки діяльності персоналу - по результатах, по статусу; за предметом - до підвищення продуктивності праці, до виконання обсягу виробництва, до забезпечення якості продукції, інше; за рівнем узагальнення цілі - до досягнення загальної цілі, до досягнення проміжної цілі. Така класифікація забезпечить комплексний підхід до мотивації персоналу.

Аналіз наукових праць, показав, що у більшості робіт науковців наводяться підходи, вимоги до мотиваційної системи, а принципи мотивації як основні положення, за якими у свідомості персоналу складаються мотиви, не формулюються. Основними принципами, на основі котрих повинна базуватись мотивація персоналу підприємства, є: задоволення потреб та інтересів персоналу; узгодженості інтересів працівника, колективу, власників; справедливості («абсолютної» та «відносної»); безперервності та гнучкості; урахування усіх зовнішніх і внутрішніх рушійних сил; зрозумілості та прийнятності процесу формування мотивів.

Визначені принципи є основою для удосконалення методів мотивації. В сучасних умовах господарювання в Україні для мотивації персоналу найбільш дієвими є економічні методи, які реалізуються через систему винагород.

На наш погляд, мотивація персоналу включає мотивацію раціоналізаторської та винахідницької діяльності (мотивацію інноваційної діяльності), мотивацію безпеки і охорони праці, мотивацію виробничо-господарської діяльності та ін.

Примітка:

1. Куликов Г. Т. Мотивация труда наёмных работников: Монография. – К.: Ин-т экономики НАН Украины, 2002. – 339 с.
2. Докучаев О.А. Шляхи забезпечення мотиваційної праці на підприємствах / О.А. Докучаєв // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: міжнар.наук.-практ.конф., 26-27 жовтня 2005 р.: тези доповідей. – Дніпропетровськ, 2005. – С.65–67.

Katerina Komarovska, Alla Pikhur
Khmel'nitskiy institute of MAUP
NECESSITY OF MOTIVATION OF PERSONNEL

Essence of concepts is exposed "reason", "necessity" and "motivation of personau". Principles of motivation of personnel are resulted and described.

Анастасія Кондрашова, Ірина Піхур
Хмельницький інститут соціальних технологій, Відкритий університет "Україна"
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Досить актуальним науковим і практичним завданням у сфері інноваційної діяльності підприємства є визначення пріоритетних інноваційних проектів і організація їх реалізації з урахуванням економічної ефективності.

Економічний розвиток України потребує розширеного відтворення її промислового потенціалу на високотехнологічній основі, ефективність якого має забезпечуватися безперервною інноваційною діяльністю підприємств. Саме вона повинна стати основним стратегічним джерелом, з одного боку, постійного задоволення потреб споживачів у високоякісних сучасних товарах, а з іншого – підвищення рентабельності виробництва, розширеного відтворення капіталу. Управління інноваційною діяльністю підприємств у нових умовах господарювання вимагає уточнення сфери використання відомих критеріїв економічної ефективності інноваційних проектів і конструювання нових. Від об'єктивності економічної оцінки інноваційних проектів значною мірою залежать і ефективність роботи окремих підприємств, і соціально-економічний прогрес суспільства в цілому.

Закономірності інноваційного розвитку підприємства досліджувалися у наукових роботах багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: С. Валдайцева, Х.-К. Вахрейна, В. Гриньової, О. Длугопольського, П. Друкера, М. Кизима, Р. Купера, В. Пономаренка, В. Пригожина, О. Пушкаря, Б. Санто, Д. Черваньова, І. Шумпетера та інших. Підходи до оцінки економічної ефективності інноваційних проектів розглядалися в роботах таких вчених та фахівців, як Г. Бірман, М. Браун, Р. Бурмистер, А. Гриньов, П. Завлін, П. Орлов, С. Покропивний, Р. Фатхутдінов, Р. Форстер, А. Яковлев, О. Ястремська та інші.

Незважаючи на велику кількість публікацій, остаточно не вирішеними залишаються проблеми визначення комплексу об'єктивних критеріїв економічної ефективності інноваційної діяльності підприємства, способів оцінки рівня узгодженості підприємницького і суспільного інтересів при впровадженні інновацій. Потребують подальшого розгляду питання організації інноваційної діяльності підприємств у часі, визначення оптимальних термінів впровадження інноваційних проектів. Марнування часу із впровадженням інноваційних проектів може, з одного боку, призвести до втрати підприємством вигідного сегмента ринку, а з іншого – до перебільшення потреби в залученні додаткових інвестиційних ресурсів, втрат через недовикористання потенціалу попередньої технології, а отже, зниження прибутку підприємства. Залишаються неузгодженими різні підходи до оптимізації внутрішніх та зовнішніх умов інноваційної діяльності підприємства.

Інвестиційні процеси в Україні характеризуються в основному вкладеннями капіталу не в підвищення конкурентоспроможності та інтенсифікацію окремих галузей економіки, а в просте відтворення їх капіталу. Однак навіть на таке відтворення в українській економіці коштів не вистачає, внаслідок чого зростає питома вага зношених основних фондів. Ці процеси необхідно терміново зупинити, зосередивши увагу на розвитку економічного базису суспільства на основі активізації інноваційної діяльності, насамперед в базових наукоємних галузях.

Проведений аналіз базових концепцій щодо інноваційних процесів дозволив провести узагальнення точок зору на суть і зміст відповідних категорій, а також визначити, що на макроекономічному рівні інноваційний процес – це специфічний, комплексний процес формування нової ідеї і здійснення її впровадження, який забезпечує підвищення якості продукції, розвиток продуктивних сил і виробничих відносин та задоволення економічних і соціальних потреб суспільства. На мікрорівні, в авторському розумінні, інноваційний процес – це процес постійної реалізації інноваційних проектів з урахуванням особливостей їх життєвого циклу та джерел фінансування.

Об'єктом дослідження та управління на рівні підприємства повинен бути не тільки інноваційний процес, який має чітку спрямованість на кінцевий результат науково-виробничого циклу і мета якого – отримання економічного ефекту, а й інноваційна діяльність підприємства в цілому, що спрямована на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень та розробок в новий або вдосконалений продукт, призначений для впровадження на ринку, в новий або вдосконалений технологічний процес, який застосовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки екологічних та соціальних явищ.

Кожен інноваційний процес передбачає використання певного комплексу інновацій. Аналіз їх класифікацій, наведений в літературі, показав, що вони не дають повного уявлення про їх зміст та особливості.

Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України показав низький рівень інноваційної активності, зменшення за 11 років більше ніж в шість разів кількості впроваджених технологічних процесів, оновлення продукції переважно споживчого характеру. Це зумовлено не тільки нездатністю підприємств забезпечити кредитно-фінансову підтримку процесів оновлення основних фондів та впровадження нових технологій, а й відсутністю ефективного управління інноваційною діяльністю. Таке управління в сучасних умовах вимагає посиленої уваги до розробки науково-практичного забезпечення економічної оцінки ефективності інноваційних проектів і дослідження факторів впливу на її перебіг [1, с. 67].

Виходячи з того, що конструктивною одиницею інноваційної діяльності підприємства і його інноваційних процесів в сучасних умовах є інноваційні проекти, нами розглядали інноваційний проект у його триєдиній сутності: як комплекс технічної, організаційно-планової та розрахунково-фінансової документації; як процес здійснення інновацій; як головний предмет цільового управління інноваційною діяльністю. Враховуючи зазначені аспекти, в дисертації запропоновано визначати інноваційний проект як сукупність документів, що характеризують систему науково обґрунтованих цілей і заходів щодо здійснення інновацій та організації управління ними.

Найбільш істотний вплив на впровадження інноваційних проектів здійснюють такі фактори: ризик та невизначеність внутрішнього й зовнішнього середовищ, інфляція, податкова система, система нарахування амортизації, джерела фінансування.

Отже в ринкових відносинах неможливе використання уніфікованої системи економічних та фінансових показників ефективності інноваційної діяльності. Кожен інвестор повинен самостійно визначати таку систему, виходячи з особливостей інноваційного проекту, професіоналізму спеціалістів та менеджерів на підприємстві.

Примітки:

1. Сотнікова Ю. В. Інноваційна діяльність як невід'ємна складова структурної політики // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”. Технічний прогрес та ефективність виробництва: Зб. наук. праць – Харків: НТУ „ХПІ”, 2002. – №8-1. – С.167-170.

Anastasiya Kondrashova, Irene Pikhur

Khmel'nitskiy institute of social technologies, An university is opened “Ukraine”

INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES IS A TA ESTIMATION OF THEIR EFFICIENCY

Certainly essence of innovative process. Coming from togo, that structural unit of innovative activity of enterprise and his innovative processes in modern terms are innovative projects, an author is offer determination of innovative project.

Юлія Копетинська

ЛНУ ім. Івана Франка

ПОЛІТИКА І СВІТОВА ЕКОНОМІКА

Актуальність теми. Ключовим завданням для більшості країн, враховуючи негативні наслідки економічної кризи, залишається забезпечити розвиток ефективної економіки. Економічна криза в більшості країн є виною самих політиків. Проблема полягає у надмірному кредитуванні економіки та надії на експорт. Належну увагу слід приділити досвіду Польщі, яка в сучасних умовах досягла стійкого економічного зростання. Так, замість прогнозованих 1,1% приросту ВВП, економіка Польщі продемонструвала у 2009 році в 1,7%, тоді як у США падіння ВВП складало 2,4%, в Британії -4,3%, а в Україні -14,1%[3].

До початку кризи рівень запозичень приватного сектора Польщі становив 50% ВВП, в той час як в Естонії – майже 100%. Аналогічну ситуацію спостерігаємо і з іпотекою. Якщо в Єврозоні співвідношення іпотечного кредитування до ВВП в 2008 році становило 38%, то в Польщі лише -15%. За підрахунками банку Pekao, найбільшого кредитора корпоративних клієнтів в Польщі, загальний обсяг запозичень, наданих польськими банками, в 2009 році знизився на 3,3%. В результаті польська банківська система виявилась відносно стабільною. Країна уникла необхідності витратити державні запозичення на порятунк проблемних компаній та банків. Як наслідок, державні фінанси залишилися стабільними.

Економіка Польщі орієнтована на внутрішній ринок. Частка експорту у ВВП країни складає 40% (в Чехії – 80%). Незважаючи на втрату ринків збуту і скорочення поставок за кордон на 24,5%, збитки експортерів виявилися не значними. Цьому сприяли і відповідні дії уряду. По-перше, було швидко проведено девальвацію польського злотого (з липня 2008 року до кінця жовтня того ж року з 4,9 до 3,2 злотих за один американський долар), що посилює позицію польських експортерів[4]. По-друге, держава не ставила за ціль переорієнтацію на сировинний ресурс для країн ЄС. Уряд завдяки спокійній і грамотній економічній політиці зумів досягти позитивного фінансового результату та зберегти довіру ринків і населення. Його кроки були зрозумілі і передбачені для всіх. І по-третє, основним ринком збуту став ЄС, який активно підтримує життєдіяльність машинобудівних компаній. Сьогодні, для прикладу, в Європі немає автомобілів, у виробництві яких Польща не приймає участь. Зокрема, польські виробники брали активну участь у впровадженні Німеччиною державної програми фінансової допомоги у заміні старих авто на нові.

38 млн. людей з прибутком 11,8 тис.\$ на людину в рік (в Україні -3,2 тис.\$, за даними дослідження Doing Business 2010) – об'ємний ринок, здатний забезпечити комерційну діяльність виробника. Як зазначалося вище, польські компанії завжди орієнтувалися на внутрішні потреби. В 2008-му вони забезпечували 62% польського ВВП. Основну частину робочих місць забезпечує малий і середній бізнес, який на відміну від багатьох великих корпорацій зміг швидко адаптуватися до фінансової нестійкості. В Британії, скажімо, з 2007 по 2009 роки рівень безробіття зріс з 5,3 до 7,8%. А в Польщі, навпаки, навіть зменшився – з 14,9% до 11% відповідно[2]. Загалом забезпеченість населення дозволила не зменшити, а навіть збільшити свої витрати – на 2,3% в порівнянні з 2008 роком.

З метою підтримати експортерів, уряд швидко послабив злотий. В Україні подібна девальвація національної грошової одиниці підняла паніку серед населення, яке намагалося якнайшвидше зняти гривневі депозити та перевести їх у валютні.

Дефіцит бюджету і відсутність джерел його фінансування спричинили процес цільових змін, було прийнято рішення – провести масову приватизацію держкомпаній. Програмою приватизації на 2009-2011 роки передбачається продаж близько 740 підприємств, що забезпечить прогнози надходження у сумі близько 36,7 млрд. злотих (13,1 млрд.\$). Орієнтуючись на кінцевий результат, обрано стратегію відкритості для всіх інвесторів без урахувань їх національності. Польща заздалегідь розпочала реформи щодо покращення свого бізнес-клімату: спрощено валютне регулювання, зменшено податкове навантаження, за рахунок зниження страхових внесків на випадок інвалідності, сьогодні ведеться підготовка внесення змін до закону про банкрутство. Курс на інвестиційну відкритість іноземному капіталу дозволив Польщі посісти достойне місце серед найбільш інвестиційно привабливих країн світу, поступаючись лише Китаю, США, Індії, Бразилії і Німеччині[1].

Завдяки комплексному охопленню організації економічного управління Польща, у поточному році, знову стане країною з найбільш швидкозростаючою економікою в Єврозоні, збільшивши ВВП на 2,6%. Стратегія розвитку країни зорієнтована на довгостроковий результат, навіть за умови втрати короткострокового успіху – вступ в зону євро. В майбутньому Польща буде знижувати дефіцит бюджету і проводити жорстку фінансову політику. Вже в поточному році дефіцит бюджету Польщі може скласти на 10-15 млрд. злотих менше, ніж запланований показник в 52,5 млрд. злотих (18,5 млрд.\$), хоча ціною цього закону стане уповільнення темпів економічного приросту.

Висновки

Польща стала загальноєвропейським виключенням в період кризи через 3 основних причини. В країні добре розвинений сектор малого і середнього бізнесу. У більшості з них не було великих кредитів. Тому ці компанії в період кризи змогли проявити гнучкість і швидко пристосуватися до нових обставин. Польські банки не брали на себе великих ризиків при наданні кредитів. І третій фактор – членство в Єврозоні, яке дало доступ до великих фінансових ресурсів.

Внутрішній ринок Польщі відіграє для польських компаній більшу роль, ніж зовнішній. І найголовніше, було зроблено ще в 1989 році. Коли відбулась децентралізація держави. В Польщі немає такої великої і громіздкої піраміди управління, як

в Україні, де все вирішує одна Варшава чи Київ. І на мою думку, без подібної децентралізації майбутнє України буде досить складним.

Примітки:

1. bank.gov.ua. – Офіційний сайт Національний банк України.
2. Рябова Д., Терехова Н. Майстер клас від Дональда: Інвестгазета № 10, 2010. – 16с.
3. CIA World Factbook.
4. ukrstat.gov.ua. – Офіційний сайт Державний комітет статистики.

Kopetynska J. G.

ULN I. Franko University

POLITICS END WORLD EKONOMY

Economic crisis a lot of country there are guilty of politicians. Problem consist in excessively credit to economy end hope for export. In my view everything necessary for Ukraine decentralization economy.

Олена Коптюк

ЛНУ ім. І. Франка

ПОДОЛАННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Сьогодні на страховий ринок України негативно впливає не тільки банківська криза але й економічна криза, а також кризи фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

Проаналізувавши тенденції розвитку ринку класичного страхування в 2009 році відмічено посилення впливу фінансової кризи на страховий ринок України. Надходження страхових премій скоротилося більш ніж на 20% у порівнянні з 2008 роком, при цьому виплати зросли майже на 10%. Зокрема, падіння страхових премій у сфері страхування наземного транспорту (автоКАСКО) перевищило 30%, а виплати зросли більш ніж на 10%. Кризові явища завдали значної шкоди банкострахуванню - надходження премій за цим видом скоротилися більш ніж на 40%.

При цьому, загальний обсяг відповідальності страховиків, що здійснюють класичне страхування і є відповідальними перед мільйонами страхувальників, оцінюється в розмірі більше 400 млрд. грн., що становить понад 40 відсотків ВВП та значно перевищує розмір річного державного бюджету України.

Розвиток подій за таким сценарієм призведе до виходу зі страхового ринку України окремих іноземних інвесторів та зниження суверенного рейтингу України, невиклати або несвочасних виплат страхових відшкодувань щонайменш 320 тис. фізичних та 50 тис. юридичних осіб на суму понад 2 млрд. грн., звільнення персоналу страхових компаній у кількості щонайменш 20 тис. працівників.

Важливою складовою антикризових заходів, Українська Федерація Убезпечення вважає налагодження ефективного моніторингу діяльності страховиків, зокрема, шляхом запровадження, на заміну нещодавно скасованої, щомісячної оперативної звітності страховими компаніями, показники діяльності яких зазнають суттєвих змін впродовж звітного періоду, а також невідкладного введення нормативів достатності капіталу, диверсифікованості та якості активів страховика з одночасним наданням Держфінпослуг права, за спрощеною процедурою (без держаної реєстрації та попереднього оприлюднення), вводити пом'якшені вимоги на обмежений строк.

Зокрема у розроблений антикризовий законопроект, спрямований на урегулювання цілої низки найбільш важливих питань, вирішення яких створить умови для стабілізації ситуації в галузі, дозволить закласти підвалини для виходу з кризи, а саме:

1. Урегулювання відносин перестрахування у перестраховиків-нерезидентів у зв'язку зі вступом України до СОТ, а саме полегшення доступу страховиків-резидентів до іноземних ринків перестрахування, шляхом поширення наці відносини норм статті 12 Закону України «Про страхування», яка містить спеціальні вимоги саме щодо перестрахування, замість загальних вимог щодо страхування, передбачених статтею 2 цього закону.
2. Встановлення вимог до прозорості страхових агентів, в т.ч. банків, основною діяльністю яких є надання фінансових та інших послуг (окрім страхування та посередницької діяльності у страхуванні) або продаж товарів.
3. Запровадження вимог щодо акредитації комерційними банками страховиків на основі відкритості, прозорості та недискримінаційності.
4. Стандартизацію послуг страхування майна, що передається в заставу банкам.
5. Урегулювання питання взаємозаліку (зарахування) коштів, які банк, у якому введено мораторій на задоволення вимог кредиторів, винен страховику та коштів, що належать банку як вигодонабувачу за договором страхування майна, що перебуває у заставі, як однорідних зустрічних вимог.
6. Встановлення механізму фінансування антикризових заходів у страхуванні, яке здійснюється на підставі подання Уповноваженого органу до Національного банку. При цьому НБУ має здійснювати рефінансування відповідного уповноваженого банку, який в свою чергу надає кредит страховику під заставу його майна або інших осіб – поручителів із встановленням відсоткової маржі.
7. Запровадження інституту передавання страхового портфеля, який забезпечує збереження прав страхувальників, за рішенням страховика чи примусового передавання за рішенням Держфінпослуг, на противагу довготривалим процедурам визнання фінансової неспроможності страховика та банкрутства.
8. Запровадження щомісячної звітності у спосіб, що забезпечить оперативний її розгляд та прийняття оперативних рішень Держфінпослуг, а саме запровадження звітності щодо страховиків, показники діяльності яких зазнають суттєвих змін впродовж звітного періоду.
9. Забезпечення прозорості діяльності, як страховиків, так і Держфінпослуг, за рахунок запровадження системи оприлюднення зведеної інформації по страховому ринку та в розрізі страховиків.
10. Розширення компетенції Держфінпослуг за рахунок повноважень, що сьогодні належать КМУ, для більш оперативного вирішення питань, зокрема, щодо зміни порядку визначення фактичного та нормативного запасу платоспроможності і структури гарантійного фонду, переліку страхових резервів та порядку їх розрахунків, тощо.
11. Забезпечення передбачуваності, прозорості та підвищення рівня законності діяльності Держфінпослуг, зменшення адміністративного тиску на страховий ринок шляхом запровадження процесуальних засад діяльності Держфінпослуг та заходу впливу, у вигляді рекомендацій припинити дії, які містять ознаки порушення, якщо порушення не призвело до

суттєвого обмеження прав, не завдало значних збитків окремим особам чи суспільству, усунути причини і умови, що їм сприяють, а у разі, якщо порушення припинено, - вжити заходів для усунення наслідків цих порушень.

12. Підвищення інституційної спроможності Держфінпослуг, зокрема шляхом встановлення спеціального механізму його фінансування через запровадження платежів нагляду, встановлення умов оплати праці його працівників на рівні умов оплати праці відповідних категорій осіб фінансових установ.

13. Запровадження механізму недопущення руйнуючого демпінгу шляхом надання Держфінпослуг повноважень щодо визначення ринкових умов страхування та права вимагати відновлення страховиком таких умов та, якщо Уповноваженим органом буде встановлено, що внаслідок застосування неринкових умов страхування є загроза виконання страховиком зобов'язань у майбутньому, формування резерву незароблених премій у збільшеному, ніж це вимагається нормативно-правовими актами Уповноваженого органу, розмірі.

14. Недопущення штучного зниження ліквідності страховиків за рахунок запровадження дозволів Держфінпослуг на операції з активами страховиків.

15. Запровадження механізму захисту законних прав та інтересів споживачів фінансових послуг, які можуть бути порушені внаслідок поширення фінансовою установою неправдивих відомостей про діяльність у сфері фінансових послуг. Такий механізм передбачає право Держфінпослуг заборонити фінансовій установі, в діях якої вбачаються ознаки поширення неправдивих відомостей про діяльність у сфері фінансових послуг, поширювати певну неправдиву інформацію, або зобов'язати таку установу спростувати поширену інформацію.

16. Підвищення рівня забезпечених транспортних засобів полісами ОСЦПВВНТЗ шляхом скасування короткострокових полісів.

17. Спрощення порядку прийняття та введення в дію Держфінпослуг регуляторних актів, зокрема, для актів, що мають обмежений строк дії.

Загалом, від органів державної влади очікується прозорих, передбачуваних, зважених дій, спрямованих на створення однакових для всіх страхових компаній правил ведення бізнесу, підвищення відкритості ринку, зменшення адміністративного тягаря його регулювання.

Примітки:

1. oranta.ua
2. www.ukrstrahovanie.com.ua

Olena Koptiuk
LNU

OVERCOMING OF INFLUENCE OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS TO THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE
This article is about the roads Overcoming of influence of the world economic crisis to the insurance market of Ukraine

Ольга Корицька

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Однією з найважливіших проблем, що протягом останніх років вважається першочерговою в усьому світі, є проблема економічного зростання, від вирішення якої у сучасному глобальному суспільстві залежить не тільки доля тієї чи іншої країни, але й темпи та пропорції розвитку великих регіонів та світової спільноти в цілому [1, с. 8].

Економічне зростання є необхідною складовою і передумовою сталого розвитку національної економіки в цілому та її регіонів. На сучасному етапі трансформації економічної системи України, забезпечення умов та можливостей довгострокового економічного зростання є завданням стратегічного значення [2, с.14].

У сучасній економічній літературі немає єдиного визначення категорії «економічне зростання». Існує кілька підходів до розкриття даної дефініції. Найчастіше економічне зростання ототожнюють з кількісними характеристиками збільшення масштабів виробництва. Одні науковці трактують економічне зростання як «зростаючу здатність економіки до реалізації своїх виробничих можливостей» [3, с. 264], другі — як «розширення можливостей економіки задовольнити зростаючі потреби населення в товарах і послугах» [3, с. 454], треті, з огляду на динамізм і неперервні коливання процесу відтворення, розглядають економічне зростання як тривалу тенденцію циклів відтворення, що змінюють один одного. Враховуючи сучасне трактування економічного розвитку як процесу розширення можливостей вибору людини та розвитку регіональної економіки можна визначити регіональний економічний розвиток як процес підвищення рівня та якості життя населення певної території на основі довгострокового економічного зростання [2, с. 49].

Важливу роль в цьому процесі відіграє статистика, яка має стати дієвим інструментом ефективного управління економікою. Аналіз зростання економіки регіону має на меті комплексне дослідження усіх процесів та явищ, що є передумовами та наслідками економічного зростання, їх статистичне вимірювання та оцінку.

Вимірювання явища економічного зростання є неможливим без урахування системи відповідних показників. Основні показники економічного і соціального розвитку регіонів складають окремий самостійний розділ Державної програми економічного і соціального розвитку України. Цей розділ являє собою регіональний зріз Державної програми і дає уявлення на основі ретроспективних даних прогнозувати наступні зміни у розвитку соціально-економічних процесів у територіальному аспекті. У цій системі ВВП є основним показником розвитку економіки регіону. Згідно з методикою Держкомстату, він розраховується за трьома методами: виробничим, розподільчим і кінцевого використання[4,с.8]. Проаналізувавши основні показники економічного зростання регіону, можна зробити наступні висновки: після 2000 року економіка Львівщини набула стабільного розвитку. Приріст валового регіонального продукту у 2006 році становив 8,3%, у 2007 році – 5,8%. У зв'язку з негативним впливом кризових явищ темп зростання його суттєво уповільнюється. У промисловості впродовж 2000-2008 років (окрім 2005 року) спостерігалось нарощування обсягів виробництва. Неодноразово виявилась ситуація у сільському господарстві. У 2008 році темп зростання становив 100,2% стосовно попереднього року. На Львівщині динамічно збільшувалися обсяги роздрібного товарообороту. В загальному, роздрібний товарооборот підприємств зріс на 113,4% порівняно з 2007 роком. Нелегким виявився 2008 рік і для учасників зовнішньої торгівлі товарами. Обсяги експорту скоротились на 48,2 млн. дол.. США порівняно з попереднім роком і становили у 2008 році 988,5 млн. дол.. США, в той же час імпорт зріс з 1473,7 до 2572,4 млн. дол. [5].

В концепціях наукових шкіл, в практиці державного управління, у виступах ЗМІ особлива увага надається економічному зростанню як кількісній характеристиці динаміки сукупних результатів виробничої діяльності. Проте останніми роками виникають зміни громадської думки стосовно розуміння змісту економічного зростання. Щоб розв'язати всі сумніви, в предметі економічних досліджень виникло поняття «якість економічного зростання». Якість економічного зростання – сукупність властивостей і ознак, що характеризують процес зростання, тобто тенденцію збільшення загального обсягу виробництва, і результати цього процесу з позиції задоволення інтересів суб'єктів, які забезпечують економічне зростання і сприймають його наслідки [6, с. 51-52]. Левову частку при обчисленні економічного зростання надають саме ВВП, однак ВВП важливий, але не єдиний показник економічного розвитку. Окрім нього потрібно враховувати показники, що виявляють якість життя і є складовими індексу людського розвитку (ІЛР). Індекс людського розвитку – зведений соціально-економічний індекс, який почав застосовуватись з 1990 р. за методикою ООН у міжнародних зіставленнях країн. Він розраховується на рівні областей та міст державного значення і базується виключно на інформаційній базі Держкомстату України. Лідером по загальному ІЛР уже декілька років є Норвегія. У 1993 р., коли Україна вперше була включена в розрахунки по ІЛР, вона посідала 45-е значення 0,844. У 2008 році значення цього показника становило 0,505. Львівська область за інтегральним показником людського розвитку серед регіонів України упродовж 2002-2008 років займала 5-8 рейтингові місця (у 2002 році – 7, у 2003 та 2004 роках – 6, 2005 році – 8, у 2006 році – 5), у 2007-2008 роках опустилася на 10 місце [7, с. 29].

Для комплексної оцінки дослідження якості економічного зростання варто скористатись багатовимірною статистичною класифікацією областей України методом кластерного аналізу з використанням ППП Statistica. Кластерний аналіз – це багатовимірна статистична процедура, яка виконує збір даних, зберігає інформацію про вибірку об'єктів і упорядковує об'єкти у відносно однорідні групи [8].

В якості вхідної інформації запропоновано використовувати наступні дані – захворюваність на активний туберкульоз на 100 тис. населення; викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря, тис. т.; середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.; рівень зареєстрованого безробіття,%; коефіцієнти смертності дітей; ВРП у розрахунку на 1 особу; грн, чисельність студентів вищих навчальних закладів 3-4 рівня акредитації, на 10000 населення; індекс людського розвитку. Класифікація сукупності виявила такий поділ областей: в перший кластер попали чотири області (16% від загальної кількості областей), в другий – сім областей (28%), в третій – дві області (8%), в четвертий – вісім областей (32%), в п'ятий – чотири області (16%). Результати характеристики наступні: найгірша ситуація стосовно викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря спостерігається у 1 кластері, до якого попали Дніпропетровська та Донецька області, найнижчий рівень безробіття в 5 кластері, до якого попали АР Крим, Львівська, Одеська, Харківська області, найвищі показники обсягу валового регіонального продукту на одну особу населення спостерігаються в 1 та 5 кластерах. Кластерний аналіз показав, що найкраще економічне зростання за показниками якості відбувалось в Дніпропетровській, Донецькій, Луганській, Запорізькій областях. Львівська область у цій класифікації знаходиться у другому кластері разом із Київською, Одеською, Харківською, Полтавською, Миколаївською областями та Автономною Республікою Крим.

Отже, економічне зростання відіграє важливу роль в державному розвитку та сприяє міжнародному поділу праці. Зростання ж економіки регіону як предмету статистичного вивчення має на меті комплексне дослідження усіх процесів та явищ, що є передумовами та наслідками економічного зростання, їх статистичного вимірювання та оцінки. Вивчення цього явища є дуже актуальним в наш час та потребує глибокого розуміння та комплексного дослідження.

Примітки:

1. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: Монографія / І.Г. Манцуров — К.: КНЕУ, 2006. — 392 с.
2. Петкова Л.О. Економічне зростання в Україні - регіональний вимір: Монографія / Л.О. Петкова – Черкаси, ЧДТУ, 2004. – 271 с.
3. Савченко А.Г., Макроекономіка: підручник / А.Г. Савченко, Г.О. Пухтаєвич, О.М. Тітьонко – К.: Либідь, 1999.
4. Стеценко Т.О. Аналіз регіональної економіки. Навчальний посібник / Т.О. Стеценко – К.:КНЕУ, 2002. – 116 с.
5. Статистичний щорічник Львівської області за 2008 рік. Ч.1. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2009.
6. Зарова Е.В. Качество экономического роста региона: методологические аспекты статистического исследования / Е.В. Зарова // Вопр. ст. – 2006. - №5. С.51-61.
7. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року // Економічне суспільство середовище / моніторинг за 2008 рік. Вип. 8. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2009.
8. Айвазян С.А. Практикум по прикладной статистике и эконометрике / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян – М. – 1998.

Korytska Olga Ivanivna

Ivan Franko National University

STATISTICAL STUDY OF ECONOMIC GROWTH REGIONS OF UKRAINE

The methodological problems of assessing the economic growth of regions of Ukraine is considered. in this study. Served essence determining economic growth in various interpretations. This work gives basic statistics analysis of economic growth. Highlights the challenges of understanding the content quality of economic growth. The analysis of the growth regions of Ukraine on the basic parameters.

Наталія Корінчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВДОСКОНАЛЕННЯ СПРАВЛІННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

В умовах глобалізації проблема щодо вибору раціональних податкових механізмів регулювання економіки залишається відкритою, а практика вітчизняного оподаткування далека від досконалості. При цьому подальше реформування оподаткування доходів фізичних осіб набуває особливого значення й актуальності, оскільки цей податок належить до основних бюджетотворюючих податків та безпосередньо стосується кожного члена суспільства.

Податок з доходів фізичних осіб - плата фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок згідно з законом „Про податок з доходів фізичних осіб”[1].

Вагомий внесок у вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб у вітчизняній економіці зробили: В. Буряковський, В. Вишневецький, Л. Демиденко, С. Каламбет, О. Кириленко, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Мандибур, С. Нікітін, А. Соколовська, К. Швабій, С. Юрій та ін.

На першому етапі дослідження оподаткування доходів фізичних осіб необхідно дати визначення поняттю оподатковуваного доходу, що є базою для нарахування податку. У класичній фінансовій школі є два підходи до визначення доходу – теорія джерел і теорія приросту чистої вартості. Згідно з першим підходом дохід є сумою грошових і товарних потоків, що надходять індивіду з постійних джерел. Тимчасові надходження, такі, як дохід від спекулятивних операцій, спадщина, дарування мають вилучатися з бази оподаткування. Другий підхід відображає дохід як приріст чистої вартості за проміжок часу і об'єднує в себе обсяги поточного споживання та величину чистого приросту капіталу. Враховуючи принцип платоспроможності, другий підхід, саме оподаткування усього доходу індивіда, є логічнішим. Однак недоліки підходу виникають під час його застосування на практиці – неможливо охопити усі надходження, зокрема товари власного виробництва, врахувати усі витрати, обчислити амортизацію житлових приміщень та побутової техніки, що знаходиться у користуванні індивіда тощо. Тому сучасна система оподаткування доходів фізичних осіб як в Україні, так і в інших розвинутих країнах, зокрема Німеччині, містить як елементи теорії джерел, так і елементи теорії приросту чистої вартості[2].

В Україні в 1991- 1992 роках діяла прогресивна шкала ставок оподаткування доходів громадян з чотирма ставками, мінімальна з яких становила 12 %, а максимальна 30 %. В період з 1993 по 2003, функціонувала інша прогресивна шкала прибуткового податку з громадян, що містила 5 ставок, при цьому мінімальна ставка складала 10 %, а максимальна - 40 %. Впровадженням такої прогресивної шкали законодавці намагались забезпечити виконання дохідної частини зведеного бюджету України в умовах обвалу національної економіки, що в свою чергу призвело до виплати значної частини заробітної «в конвертах». В 2004 році прогресивна система оподаткування була замінена пропорційною єдиною ставкою в розмірі 13 %, яка в 2007 році зросла до 15%.

За 2009 рік до бюджету надійшло 282 млн. грн. податку з доходів фізичних осіб. Це 76,2% збору до місцевого бюджету по податках. Незважаючи на те, що реально фонд оплати праці 2009 року порівняно з 2008 зменшився, збір податку з доходів фізичних осіб зберігається майже на рівні минулого року. Загалом фізичними особами - суб'єктами господарювання до бюджетів усіх рівнів перераховано 23 млн. грн. податків, у т.ч. 11.0 млн. грн. єдиного податку від фізичних осіб-підприємців (43%), що істотно впливає на фінансування заходів, передбачених місцевими бюджетами[3].

У той же час існує проблема ухилення від оподаткування, що є однією з найгостріших в Україні та такою, що вирізняє її з-поміж більшості європейських країн. На масштаби ухилення від сплати податків впливає високий рівень податкових ставок, нерівномірний розподіл податкового навантаження, порушення принципу рівності платників перед законом, складність і недосконалість законодавства, яким регулюється підприємницька діяльність, зокрема податкового, недотримання норм законів, неефективність державної бюджетної політики.

Реформування податкової системи повинне проводитись синхронно з упорядкуванням та оптимізацією системи державних видатків і вирішенням важливих питань, що стосуються доходів громадян. Це підвищення вартості робочої сили, запровадження мінімальної погодинної заробітної плати, здійснення оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки, враховуючи тариф I розряду на рівні законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати, розроблення та запровадження державних мінімальних соціальних стандартів, перехід від системи соціального захисту, що ґрунтується на наданні пільг, до політики підвищення доходів та надання державної допомоги соціально вразливим верствам населення залежно від їх матеріального стану, впровадження в практику страхової медицини із залученням фінансової підтримки держави[4].

Удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб вимагає реалізації принципів оподаткування, характерних для соціальних держав, розширення бази оподаткування за рахунок включення до неї:

- процентів на заощадження громадян;
- доходів від операцій із продажу об'єктів нерухомого майна;
- доходу, отриманого платником податку внаслідок прийняття ним у спадщину коштів, майна, майнових чи немайнових прав;
- доходу, одержаного платником податку як подарунок;
- доходів у вигляді дивідендів;
- доходів у вигляді роялті, вигащів, призів і інших[5].

Варто зауважити, що податкову систему України критикували і критикуватимуть, оскільки в її основу мають бути закладені механізми подолання значної маси суспільних і особистих суперечностей, досягти оптимальності в розв'язанні яких практично неможливо, особливо з огляду на те, що економіка в кожний окремий період перебуває на різних стадіях свого розвитку, залежно від яких змінюється зміст податкової політики.

Загалом, реформування податкової системи має ґрунтуватися на принципі фіскальної достатності, тобто формуванні дохідної частини бюджету на рівні, достатньому для здійснення державних функцій, а також на засадах забезпечення обов'язковості й рівнонапруженості у сплаті податків; недопущення проявів дискримінації щодо окремих платників або категорій платників податків.

Примітки:

1. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» №883-4 від 22.05.2003 року - [Електронний ресурс] - Режим доступу: - // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». – 2009.
2. Крисоватий А., Кошук Т., Діалектика трансформації податкової політики України в контексті Європейської інтеграції// Журнал європейської екон. - № 2 червень 2005. – 185 с.
3. Луценко В., Податок з доходів фізичних осіб – важлива складова місцевого бюджету// <http://val.ua/politics/chernigov/202861.html>

4. Сич О.А., Удосконалення організації оподаткування доходів фізичних осіб// www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Menegment/2007_605/21.pdf
5. Коляда Т.А., Чуркіна І.Є., Особливості фіскальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в умовах інтеграції// *Фінанси України*, № 6, 2008, - с.70 -76.

Nataliia Korinchuk

Lviv Ivan Franko National University

PERFECTION OF PRODUCTION OF TAX IS FROM THE PROFITS OF PHYSICAL PERSONS

The problem of organization of taxation of physical persons lights up, consisting and prospects of production of tax is appraised of profits of citizens in Ukraine, the ways of improvement of profitable taxation are offered.

Дмитро Коркуна

Львівський національний університет ім. І.Франка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТЬ ТА ПАРАМЕТРИ ЇЇ ОЦІНКИ

Конкурентоспроможність — це властивість об'єкта, яка характеризує ступінь задоволення конкретної потреби в порівнянні з кращими аналогічними об'єктами, що є представленими на даному ринку для досягнення поставлених цілей, або це можливість витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами в умовах ринку.

Відповідно до іншого підходу конкурентоспроможність підприємства трактується як «рівень його компетентності по відношенню до інших підприємств-конкурентів по таких параметрах, як технологія, практичні навички і знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, якості (систем управління, виробництва продукції), комунікації.»[2]

Під *конкурентоспроможністю продукції* прийнято розуміти сукупність її властивостей, що відбиває міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Воно визначає здатність витримувати конкурентоспроможність на ринку, тобто мати суттєві переваги над іншими товаровиробниками.

Існує три групи основних параметрів: *технічні параметри*, які відображають споживацькі властивості товару; *нормативні параметри*, які характеризують відповідність товару обов'язковим нормам і стандартам; *економічні параметри*, які дають інформацію про величину затрат, пов'язаних з виробництвом та експлуатацією або споживанням даного товару. (Див. рис.1). До технічних параметрів належать параметри потреб, які описують їхній зміст та умови їхнього задоволення. До них належать: параметри призначення; ергономічні параметри; естетичні параметри. Параметри призначення описують сфери застосування товарів та функцій, які вони виконують. По них можна оцінити зміст корисного ефекту від застосування даної продукції у умовах споживання. Ергономічні параметри описують продукцію з погляду її відповідності властивостям людського організму при виконанні трудових операцій або споживанні.

Естетичні параметри описують інформаційну чіткість, моделюють зовнішнє сприйняття товару та відображають зовнішні властивості, які є для споживача найбільш важливими. Вони ранжуються за мірою значимості для конкретного виду продукції.

До економічних параметрів відносять повні витрати споживача на придбання й споживання продукції, а також умови її придбання й споживання продукції в конкретному ринку. Повні витрати споживача містять в собі одноразові й поточні витрати. До одноразових витрат входять витрати на придбання продукції, транспортування, митні збори і витрати, витрати на налагодження, пробний пуск. Інколи це витрати на спорудження, необхідність котрих обумовлена вимогами експлуатації або споживання продукції.

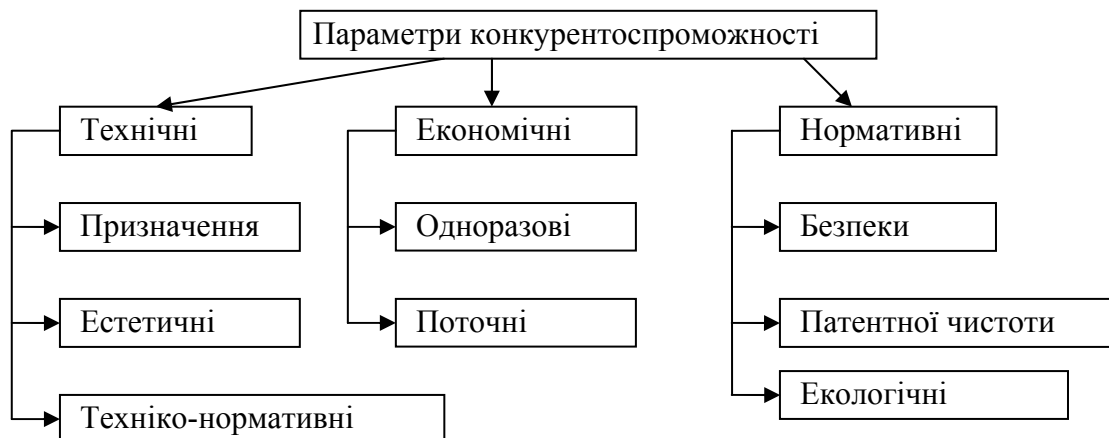


Рис.1. Параметри конкурентоспроможності [1]

У зв'язку з безперервним ростом номенклатури управління підприємством стало неможливим без впровадження ефективної системи планування

Прискорення процесу організації виробництва продукції в сучасних умовах змушує підприємство ефективно задовольняти потреби споживачів. Це, в свою чергу відображає актуальність економічних параметрів конкурентоспроможності. Виробництво різноманітних видів продукції при постійному освоєнні нових сфер діяльності стає важливим пріоритетом для підприємства. Воно призначене для забезпечення підприємства виготовлення конкурентоспроможної продукції в умовах ефективного використання всіх наявних ресурсів, контролю витрат на придбання цих ресурсів.

Аналіз економічної суті конкурентоспроможності підприємства показує, що конкурентоспроможність продукції завжди включається в комплекс цілей підприємства. Саме тому загальна ціль виробничо-економічної діяльності підприємства може бути деталізована у виді двох класів підцілей: задоволення запитів споживачів; досягнення високих результатів виробничо-господарської діяльності.

Примітки:

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384С.
2. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. /Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова — Харьков: ХНЕУ, 2004 – 255с.
3. Фахтудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.изд-во, Эксмо, 2005. – 544

DMYTRO KORKUNA

Lviv national university named by I.Franko

COMPETITIVENESS: THE ESSENCE AND PARAMETERS OF ITS ASSESSMENT

There are described the notion of competitiveness, and types of its parameters

Анна Корнилюк

ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ У ХАРЧОВУ ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ

Актуальність теми. В умовах дефіциту фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва, ускладненого доступу до позикових коштів, обмежених можливостей державної фінансової підтримки, прямі іноземні інвестиції (далі ПІІ) можуть стати каталізатором інноваційних перетворень в економіці.

Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямків використання ПІІ в харчовій промисловості України, аналіз їх обсягів та структури.

Виклад основного матеріалу. Серед вітчизняних та іноземних науковців немає єдиної думки щодо впливу прямих іноземних інвестицій на економіку країни-реципієнта. Серед основних переваг виділяються: поглиблення інтеграції економіки країни-реципієнта у світовий економічний простір; підвищення рівня конкуренції на внутрішньому ринку; збільшення обсягу сукупних інвестицій; інтенсифікація технологічних трансферів [1, с. 7; 2]. Саме останній чинник, на нашу думку, є найбільш важливим при залученні ПІІ на промислові підприємства. Крім отримання доступу до інновацій, технологічний трансфер сприяє отриманню «неявних знань» (tacit knowledge) – специфічних знань щодо оптимального використання технології або обладнання, які зазвичай не містяться в офіційних супроводжуючих документах. З іншого боку, А. Пехник [3, с. 90] зазначає, що твердження щодо використання тільки передових технологій іноземними ТНК на вітчизняних підприємствах є недостатньо обґрунтованим, адже вони можуть отримувати списане за схемами прискореної амортизації застаріле обладнання материнської структури.

До негативних чинників впливу ПІІ на економіку країни-реципієнта відносять: посилення залежності від іноземного капіталу; погіршення фінансового становища вітчизняних підприємств через загострення конкуренції; утворення диспропорцій в економіці. Останнє виникає у разі спрямування значних інвестиційних потоків у певну галузь, яка починає успішно функціонувати на фоні кризи в інших секторах економіки. Тож при залученні ПІІ важливо враховувати мультиплікаційні ефекти, що при цьому виникають. Зазвичай вони проявляються у покращенні становища пов'язаних за операційним циклом підприємств (наприклад, покращення якості сировини позитивно відображається на кінцевому продукті); підвищенні технологічного рівня виробництва в цілому по галузі через механізм конкуренції.

Проаналізувавши позитивні і негативні сторони ПІІ, на нашу думку, неможливо дати єдино правильну відповідь щодо необхідності їх залучення. Адже на меті має стояти не просто отримання фінансових, матеріальних або нематеріальних ресурсів, а максимально ефективно їх використання з урахуванням специфіки підприємства, а також ринкової кон'юнктури.

Щодо ПІІ в харчову промисловість України, за даними Державного комітету статистики [4], починаючи з 1992 р. в галузь надійшло 1837,2 млн. дол. США (проінвестовано 789 підприємств), при цьому за 2009 р. було вкладено 151,3 млн. дол. США. Найбільшими інвесторами є Нідерланди (578,5 млн. дол. США), Швеція (228,8 млн. дол. США) та Кіпр (219,3 млн. дол. США).

Значною перевагою інвестування в харчову промисловість є короткий операційний цикл та стабільний попит на продукцію. Так, частка витрат домогосподарств на продукти харчування та безалкогольні напої у 2008 р. складала 48,9% від загальних витрат домогосподарств. Для порівняння, у 1999 р. цей показник становив 65,2% [4]. Зниження показника свідчить про відносне покращення фінансового стану домогосподарств. Проте витрати на продукти харчування і досі складають близько половини бюджету домогосподарств.

Ключовою передумовою для успішного розвитку харчової промисловості є розвиток сировинного ринку, тобто сільського господарства. Тому успішне освоєння ПІІ у сільському господарстві здатне викликати позитивні зміни і у харчовій промисловості. Насамперед це стосується збільшення об'ємів сировини та покращення її якості, що є головною умовою виходу на закордонні ринки збуту. На думку практиків агропромислового ринку [5], успішний розвиток АПК (куди відноситься і харчова промисловість) забезпечується вертикальною інтеграцією, яка здатна викликати синергетичний ефект, насамперед за рахунок економії на трансакційних витратах.

Висновки. Статистичні дані свідчать про значну інвестиційну привабливість харчової промисловості. Проте інвестиції можуть направлятися лише з метою швидкого отримання прибутку внаслідок короткого операційного циклу та стабільного попиту на продукцію. Для забезпечення інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості ПІІ повинні направлятися на: застосування технологій покращення якості продукції, формування нематеріальних активів (гудвілу, ліцензій, отримання стандартів якості продукції), збільшення виробничої можливості підприємств. Оскільки ефективний розвиток харчової промисловості неможливий без розвитку сировинних ринків, значний синергетичний ефект можуть викликати ПІІ в сільське господарство. Зменшення трансакційних витрат та підвищення ефективності виробництва забезпечить вертикальна інтеграція підприємств АПК.

Примітки

1. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пост-радянських країнах / Д. Дайкер (ред.), І.Ю. Сгоров (пер.з англ.). — К. : К.І.С., 2003. — 202с.
2. Stanisic, Nenad and Jankovic, Nenad (2006): Attraction of Foreign Direct Investments as a Challenge in Accession Process to European Union. Published in: Regional Economic Cooperation in South Eastern Europe: Third International Conference of

- ASECU Proceedings (2006). Електронний ресурс. Режим доступу: http://mp.ra.ub.uni-muenchen.de/4844/1/MPRA_paper_4844.pdf
3. Пехник А. В. Іноземні інвестиції в економіку України: навч. посібник / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Факультет міжнародних відносин. — К.: Знання, 2007. — 335с
4. Сайт Державного комітету статистики. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Сайт Adam Smith Conferences. Режим доступу: http://www.adamsmithconferences.com/ruc005/assets/files/igor_buchatskiy_r.pdf

Kornyliuk A.

Vadim Getman Kyiv National Economic University

PRIORITY GUIDELINES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN UKRAINIAN FOOD INDUSTRY

The process of FDI to Ukrainian food industry has been considered. The main aims of FDI were offered.

Роман Корнилюк

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Роль іноземного капіталу у банківській системі України в умовах фінансової кризи 2008-2009 років недостатньо вивчена на сьогоднішній день. Більшість наукових досліджень стосувались періоду макроекономічного зростання (В.Геєць[2], О.Дзюблюк[3], А.Мороз[4], Т.Смовженко [5]). У даних роботах науковці звертали увагу на ризик згорання діяльності іноземних банків та впливу іноземного капіталу закордон під час фінансових криз. Однак, як виявилось, іноземний банківський капітал лише прибував, перетворюючись на стабілізуючий фактор у процесі подолання негативних наслідків порушення рівноваги у банківській системі України.

Ми провели власне дослідження, з метою виявлення комплексу антикризових заходів, завдяки яким іноземним банкам вдалося уникнути шкідливих для репутації процесів реструктуризації зовнішньої заборгованості, введення тимчасових адміністрацій НБУ, націоналізації чи ліквідації, що були масовими в групі вітчизняних банків. Наш метод базувався на аналізі консолідованої фінансової звітності за 2008-2009 рр. материнських фінансових холдингів, у які входять дочірні банки, зареєстровані в Україні.

Більшість дочірніх банків в Україні мають найвищий рівень простроченої заборгованості серед країн Центрально-Східної Європи. Так, за міжнародними стандартами фінансової звітності загальний показник проблемних кредитів Райффайзен груп складає 6,5%, а в Україні 23,6%; Ерсте груп – відповідно 4,1% і 14,2%; ОТП груп – 22,3% і 7,9%.

Відрахування в резерви на покриття проблемної заборгованості складали більше 40% загальних витрат і призводили до збитковості двох третіх іноземних банків України протягом 2009 року.

Ситуація у банківській системі вимагала рішучого застосування комплексних методів щодо подолання негативних наслідків фінансової кризи.

На відміну від вітчизняних банків, які були вимушені оголошувати технічні дефолти перед іноземними кредиторами, і вести переговори про реструктуризацію боргу, або ж погоджуватись на введення тимчасової адміністрації, націоналізацію чи ліквідацію, іноземні банки покривали фінансовий дефіцит не лише за рахунок суттєвих впливів з боку акціонерів та міжнародних фінансових організацій але й впроваджуючи низку антикризових заходів.

В першу чергу, іноземні банки проводили політику зниження витрат, яка виражалась в зменшенні видатків на рекламу, маркетинг, адміністративні функції. Важливим резервом для оптимізації витрат став перегляд контрактів з орендодавцями, з огляду на падіння ринку нерухомості. Іноземні банки скорочували мережу банкоматів, платіжних терміналів і навіть територіальних відділень. Так впродовж 2009 року, Райффайзен Банк Аваль закрит 100 відділень (8,6% мережі), Укрсиббанк – 174 (18,7%), Промінвестбанк – 272 (31,2%), Правекс-банк – 52 (8,7%), Укрсоцбанк - 26 (5,5%). Однак, вітчизняні системні банки провели значно масштабніше згорання територіальної мережі [1].

Скорочення витрат відбулось і за рахунок мінімізації фонду заробітної плати. Іноземні банки масово знімали премії та надбавки, привязували розмір заробітних плат до фіксованого валютного курсу, що був нижчим за ринковий. Іноземні банки скорочували персонал (в основному за рахунок чисельності відділів споживчого кредитування та молодших співробітників бек-офісів). Протягом 2009 року чисельність працівників Укрсоцбанку скоротилась на 500 осіб, Сведбанку – 478, Промінвестбанку – 2800 [9].

Втримати докризовий рівень результативності іноземні банки намагались не лише зменшуючи витрати, а й збільшуючи вхідні грошові потоки. Досягнення такої цілі в умовах спаду платоспроможного попиту банківські продукти та погіршення фінансового потенціалу банків було проблематичним, однак ряд іноземних банків скористались кризою для збільшення частки на ринку фізичних осіб шляхом підвищення депозитних ставок, збільшення привабливості поточних рахунків, отримання доходів з торгівлі валютою тощо.

Світова фінансова криза стимулювала різноманітні процеси реструктуризації транснаціональних банків, що також передбачали низку організаційних змін на рівні дочірніх структур. Під реструктуризацією розуміємо здійснення комплексу організаційно-економічних, фінансових, правових заходів, спрямованих на зміну структури банку (його управління, форми власності, організаційно-правової форми, структури активів і пасивів тощо) з метою збільшення вартості банку, підвищення ефективності його діяльності чи фінансового оздоровлення [6, с.122, 123].

Під час кризи іноземні банки використовували найрізноманітніші форми реструктуризації в залежності від обраних стратегічних цілей.

1) Корпоративна реструктуризація (реорганізація), до видів якої належать злиття, приєднання, поділ, виділення та перетворення. Здійснювалась шведськими банками в Україні з метою консолідації активів кількох дочірніх фінансових інститутів в рамках єдиної материнської групи. Протягом 2009 року відбулось приєднання дочірніх банків Сведбанк Інвест та Факторіал-банку до банків Сведбанк так СЕБ, що призвело до зменшення кількості банків з іноземним капіталом за статистикою НБУ з 53 до 51. Дану консолідацію активів власники пояснили необхідністю усунення дублювання функцій підрозділами та впровадження єдиних корпоративних стандартів у банках, які перед поглинанням були окремими юридичними особами.

2) Реструктуризація бізнес-процесів іноземних банків. Відбувалась у формі створення нових відділів по роботі з проблемною заборгованістю, впровадження більш централізованої моделі прийняття кредитних рішень, закриття збиткових

точок продаж. ІНГ Банк Україна відмовився від планів розвитку роздрібного бізнесу і згорнув свою діяльність в сфері рітейлу. Більшість іноземних банків припинили видачу нових іпотечних кредитів. Ряд банків з іноземним капіталом проводили централізацію управління шляхом надання раніше відокремленим територіальним підрозділам статусу безбалансових відділень. Дана тенденція, започаткована іноземними банками може призвести до втрати розуміння банками кредитних потреб споживачів та специфіки регіонів, однак стимулюватиме економію адміністративних витрат та усунення моральних ризиків.

3) Реструктуризація активів. Іноземні банки з високим рівнем проблемної заборгованості нерідко продавали портфелі «поганих кредитів» колекторським компаніям (Сведбанк, Унікредит Банк). Хоча дисконтні ставки колекторів були досить високими, іноземні дочірні банки на відміну від вітчизняних отримували можливість покращити фінансовий стан, зменшивши відрахування у резерви і покриваючи втрати від продажу частини портфелю капітальними вливаннями материнських структур. Маючи на меті мінімізацію кредитних ризиків, іноземні банки застосовували цілеспрямоване підвищення відсоткових ставок, мінімального авансу, розміру регулярних та одноразових комісійних платежів, та посилення вимог до фінансового стану позичальників. Такого роду обмеження при видачі нових кредитів сприяли покращенню якості нових кредитних портфелів і стримувало ріст відрахувань у резерви за кредитною заборгованістю.

Кілька іноземних інвесторів, яким належали банки низьким з обсягом активів, прийняли рішення щодо виходу з українського ринку банківських послуг. Так, 24 жовтня 2008 року банк «Гіпо Алім» (Ізраїль) розірвав підписану роком раніше угоду про поглинання Укрінбанку з огляду на непередбачувані економічні події в глобальному фінансовому секторі та заборону центрального банку Ізраїлю на входження у банківську систему України, що опинилась у кризовому стані [7]. У 2009 році Хоумкредит груп (Нідерланди), якій належали три юридичні особи на вітчизняному кредитному і фінансовому ринку, ліквідувала фінансову компанію «Хоумкредит Фінанс», а також продала свою частку в збитковому банку «Приватінвест» за 74 млн. грн., сконцентрувавшись на розвитку другого дочірнього банку Хоумкредит (Україна) [8].

Незважаючи на перелічені випадки, вивід іноземного капіталу з банківської системи України був незначним в порівнянні з припливом фінансових ресурсів з-за кордону на підтримку нових та існуючих банків. Діяльність іноземних банків, з огляду на свою специфіку та частку в системі, лишається одним із вагомих факторів впливу на подальший розвиток банківської системи України. Наукова проблема полягає у тому, щоб визначити ступінь і характер даного впливу. Рішення цього питання вбачаємо у детальному порівняльному аналізі ключових показників іноземних та вітчизняних банків та розробці комплексної моделі вимірювання ефекту присутності кожного інвестора-нерезидента у банківській системі України. Це стане предметом наших подальших досліджень.

Примітки:

1. Войтицкая Л. Банки сокращают свои сети // Дело, 03, 2010, <http://delo.ua/dengi/banki/banki-sokracshajut-svoi-seti-138935/>
2. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України // Дзеркало тижня. – 2006. - № 26 (605). – с. 7.
3. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа. - 2008. - № 2. - С. 37-45.
4. Мороз А.М. Іноземні банки та іноземна валюта: окремі аспекти їх функціонування в Україні // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр., Вип. 13. - К.: КНЕУ, 2009.-313 с.
5. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів: монографія / Національний банк України ; Університет банківської справи / Тамара Степанівна Смовженко (ред.). — К. : УБС НБУ, 2008. — 231с.
6. Корнилюк Р. Реструктуризація банків як механізм реалізації стратегії росту // Соціально-економічний розвиток України на початку 21 століття. – зб. наук.праць КНЕУ. – відп. за вип. М.І.Мирун. – К.:КНЕУ, 2006. – 336 с. (122, 123)
7. Hipo Alim Group Annual Report, 2009
8. Homecredit Group Annual Report, 2009
9. Raiffeisen International Annual Report, 2009

Roman Kornyliuk

Vadym Hetman Kyiv national economic university

ANTICRISIS STRATEGIES OF FOREIGN BANKS IN UKRAINE

The article investigates foreign banks activity in Ukraine during the financial crisis. The complex analyze of anticrisis strategies of foreign banks were conducted. Particular attention is devoted to the problems of deposit outflows, loan reduction and foreign investors participation in providing stabilization and higher capitalization of Ukraine's banking system.

Марія Корчун

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ТА РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Актуальність даного дослідження продиктована необхідністю комплексного аналізу ситуації у сфері соціально-трудових відносин, що радикально змінилася, у зв'язку із становленням ринкової економіки та зазнала змін у зв'язку з проявами кризових явищ в економіці України з четвертого кварталу 2008 року.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» державна політика зайнятості спрямована на реалізацію конституційного права громадян на працю. З цією метою на державному рівні мають бути вирішені проблеми, пов'язані із забезпеченням гідної праці через професійно-кваліфікаційну підготовку у відповідності до потреб економіки, підвищення економічної активності населення, конкурентоспроможності та вартості робочої сили, регулювання трудової міграції, забезпечення соціального захисту безробітних та повернення їх до продуктивної праці [1,с.1]. Розв'язання цих проблем ставить на порядок денний необхідність аналізу ситуації в сфері зайнятості та на ринку праці України.

Перетворення в сфері зайнятості є однією з умов ринкової трансформації пов'язаної із становленням багатосекторної економіки, структурними зрушеннями виробництва, формуванням системи ринків та їх інфраструктур. Економічні перетворення, що відбуваються в суспільстві, впливають на зміни економічної структури населення та структури його зайнятості.

Середньомісячна чисельність економічно активного населення за 2009 рік віком 15-70 років становила 22,2 млн. осіб, з яких 20,2 млн. були зайняті економічною діяльністю, а решта (2,0 млн.) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно шукали її як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у

віці 15-70 років – 57,7 %, у працездатному віці – 64,7 %. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15-70 років становив 8,8 %, а працездатного віку – 9,6 % [2, с.65].

У лютому 2010 року майже наполовину (на 42,5 %) зменшилася кількість працівників, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт). Найвагоміше зменшення кількості таких працівників відбулося у промисловості – на 65,6 тис. осіб, або на 50,9 %. В цілому, кількість працівників, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати, у лютому 2010 р. становила 156,3 тис. осіб, або 1,5 % загальної кількості штатних працівників. Кількість працюючих у режимі скороченого робочого дня (тижня) з економічних причин у лютому 2010 р. порівняно з попереднім місяцем збільшилася на 0,9 % і становила 952,8 тис. осіб, або 8,9 % кількості штатних працівників. У Запорізькій області в такому режимі працював кожен шостий працівник, в Івано-Франківській і Львівській областях – кожен восьмий [3, с.99].

Надлишок робочої сили на виробництві спричиняє тиск на ринок праці, оскільки працівники, які вимушено працюють за скороченим графіком роботи, за певних умов можуть поповнити категорію безробітних.

Невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції у професійно-кваліфікаційному та територіальному розрізі зумовлює високий рівень міжрегіональної диференціації безробіття, як зареєстрованого, так і визначеного за методологією МОП.

Навантаження незайнятого населення, ке перебувало на обліку державної служби зайнятості, знизилося з 83 осіб на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) на кінець лютого 2010 р. до 71 особи – на кінець березня. Наразі спостерігається значна диференціація зазначеного показника у регіональному розрізі: від 3 осіб у м. Києві до 374 осіб у Хмельницькій області [2, с.68-69].

За сприяння Державної служби зайнятості у березні 2010 р. було працевлаштовано 66,4 тис. осіб проти 41,6 тис. у лютому (у березні 2009 р. – 65,7 тис. осіб). Серед працевлаштованих незайнятих осіб жінки становили 39,5 %, а молодь у віці до 35 років – 48,0 %. Рівень працевлаштування незайнятих громадян порівняно з лютим 2010 р. зріс на 3,8 в.п. та становив 10,3 %. Зростання зазначеного показника за вказаний період спостерігалось в усіх регіонах країни [2, с.69].

На 1 лютого 2010 року існувала значна заборгованість із виплати заробітної плати, незважаючи на заходи уряду щодо її ліквідації, особливо в державному секторі економіки.

Основними завданнями державної політики у сфері зайнятості та регулювання ринку праці є: підвищення рівня економічної активності населення; створення сприятливих умов для забезпечення продуктивної вільно обраної зайнятості; державна підтримка високої мобільності робочої сили; запобігання масовому безробіттю, яке виникає внаслідок структурних змін в економіці; розроблення конкретних заходів щодо соціального захисту працівників при банкрутстві підприємств; сприяння соціальному захисту неконкурентоспроможних верств населення; запобігання перетворенню безробіття на довгострокове, застійне, сприяння швидкому працевлаштуванню безробітних громадян.

Перспективи подальших досліджень зайнятості населення та ринку праці в Україні, пов'язані з дослідженням шляхів підвищення економічної активності населення України, кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою в робочій силі, невідповідністю кваліфікаційного рівня шукачів роботи та працюючого населення, проблем зайнятості молоді та жінок, територіальною організацією ринку праці, підвищенням мобільності людських ресурсів, встановлення розмірів заробітної плати як головного джерела доходів працюючих залежно від їх особистого внеску в кінцеві результати роботи.

Література:

1. Концепція загальнодержавної програми зайнятості населення на 2009 – 2011 роки // www.minpraci.gov.ua.
2. Про соціально-економічно становище України за січень-березень 2010 року. – Київ: Державний комітет статистики України. 2010 рік.
3. Статистичний бюлетень за лютий 2010 року. – Київ: Державний комітет статистики України. 2010 рік.

Mariya Korchun

Ivan Franko Lviv National University

EMPLOYMENT AND THE LABOUR MARKET IN UKRAINE

The importance of the research is caused by the necessity of the complex analysis in the social-labour relationship sphere, which had been changed radically under the influence of the market economy establishment, and was changed because of the economic crisis in the last quarter of 2008.

Василь Костецький

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЮ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Сучасний темп зміни і збільшення знань є настільки великим, що стратегічне планування виявляється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Воно забезпечує вищому керівництву засіб створення плану на довгий термін.

Стратегічне планування - це одна з функцій управління, що являє собою процес вибору цілей організації і шляхів їхнього досягнення. Отже, стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій організації, мотивації і контролю орієнтовані на вироблення стратегічних планів.

Загалом, стратегія здебільшого формулюється і розробляється вищим керівництвом, але її реалізація передбачає участь усіх рівнів управління, а стратегічний план повинен обґрунтовуватися всебічними дослідженнями і фактичними даними. Варто наголосити, що стратегічний план відкриває перспективу для підприємства, оскільки направляє його співробітників, залучає нових працівників і допомагає продавати вироби чи послуги.

У стратегічному плануванні в порівнянні з довгостроковим простір діяльності фірми стає більш об'ємним, він містить в собі як основні елементи внутрішнього середовища економічної організації, так і зовнішні аспекти: соціальні і політичні фактори, смаки і потреби покупців, дії конкурентів тощо. Крім того, довгострокові цілі фірми в стратегічному плануванні перестають бути простим відображенням умов поточної діяльності, а виявляються результатом аналізу змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі фірми.

Стратегічне планування являє собою набір дій і рішень, передбачених керівництвом, що ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей. Його задача – забезпечити

нововведення і зміни в організації на достатньому рівні. Даний процес дає знання того, чого організація хоче досягти та допомагає уточнити найбільш придатні шляхи дій.

Таким чином, щоб ефективно конкурувати в сьогодишньому світі бізнесу організація повинна постійно займатися збором і аналізом величезної кількості інформації про галузь, конкуренцію й інші фактори і перетворювати ці всі дані у стратегічні плани. Самі ж стратегічні плани повинні бути розроблені так, щоб не тільки залишатися цілісними протягом тривалих періодів часу, але і бути досить гнучкими, щоб при необхідності можна було здійснити їхню модифікацію та переорієнтацію.

Kostetsky Vasy

Ivan Franko national university of Lviv

STRATEGIC PLANNING IN THE MANAGEMENT OF MODERN ORGANIZATIONS

In this article the strategic planning is probed as basis for acceptance of administrative decisions, realization of functions of organization, motivation and control, oriented to making of strategic plans.

Ореста Костик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА БУДІВЕЛЬНУ СФЕРУ В УКРАЇНІ

Про виникнення глобальної економічної кризи у 2008 році свідчило падіння показників основних економічних індикаторів по всьому світу. Як наслідок - зросли ціни на нафту, що викликало підвищення цін на продукти харчування і глобальну інфляцію. Іпотечна криза в США призвела до банкрутства великих інвестиційних і комерційних банків, які мали високу репутацію в різних країнах світу, поширення безробіття та ймовірності глобальної рецесії.

Експерти виділяють декілька основних причин виникнення кризи, а саме:

- зростання диференціації країн світу за рівнем економічного розвитку і якості життя населення (більш ніж в 90 разів);
- збільшення диспропорцій у розвитку «нових» і «традиційних» секторів світової економіки (наприклад, якщо у найбільших світових компаніях програмного забезпечення співвідношення капіталізації до об'єму продажу склало 2,8, то у нафтогазовому секторі – 1,3, машинобудуванні – 1,4);
- перевиробництво продукції і перенакопичення капіталу в розвинених країнах світу і його нестача в інших (бідних і більшості тих, що розвиваються);
- домінуюча роль США в світовій економіці (30% світового ВВП), з її дефіцитом державного бюджету і негативним зовнішньоекономічним сальдо;
- перерозподіл інвестиційного капіталу на користь фінансового сектора світової економіки (із загальної доларової маси 10 % обслуговує оборот реального сектора економіки, а 90% - оборот фінансових активів).

Також можна виділити декілька другорядних причин виникнення кризи. До них відносять політику іпотечних банків, що полягала у видачі споживчих позик малозабезпеченим верствам населення (неповернення таких кредитів склало більше 20% всіх виданих позик на споживчі товари і придбання житла); емісію долара США без його товарного забезпечення і без контролю з боку інших учасників світової економіки.

Вплив фінансової та економічної кризи в Україні став очевидним восени 2008 року після різкого зниження економічних показників та повідомлень щодо фінансових проблем провідних комерційних банків країни. Так, ЗМІ інформували про істотне скорочення попиту на залізо та сталь, що призвело до зменшення обсягів експорту та надходження валюти в Українську економіку [1]. Восени та на початку зими того ж року ціни на нерухомість впали на 25 %, було призупинено понад 80 % будівельних проектів.

Найбільший вплив економічної кризи спостерігається у сфері будівництва.

Можна виділити основні причини занепаду будівельної галузі:

- 1) фінансування будівельної галузі значною мірою здійснювалося за рахунок спекулятивного капіталу. Будівництво житла виявилось надзвичайно привабливою сферою для отримання надприбутків. Це стало можливим через змогу користуватися дешевими кредитними ресурсами. Помилковим було також те, що більшість будівельних компаній не вкладала принаймні 50% своїх грошей у будівельний проект і до того ж здійснювала кілька проектів одночасно;
- 2) подорожчання енергоресурсів призвело до відповідного зростання цін на будівельні матеріали, в тому числі металопродукцію;
- 3) відчутним фактором негативного впливу на розвиток будівельної сфери став високий рівень корупції, зокрема при виділенні земельних ділянок під будівництво;
- 4) будівельні компанії часто захоплювалися будівництвом хмарочосів. Сьогодні вже очевидно, що такий вид приватного житла не перспективний. На жаль, будівельні фірми не аналізували сучасні світові тенденції, оскільки у багатьох підприємств, особливо середніх та малих, відсутні відділи стратегічного маркетингу.

Наслідки економічної кризи можна простежити в усіх напрямках будівництва. Зміна на *ринку житла* в Україні розпочалася з того, що у серпні 2008 р. ставки за іпотечними кредитами підняли 85 % вітчизняних банків, значно збільшивши при цьому вимоги до позичальників. Наступним етапом стала заборона НБУ видачі кредитів в іноземній валюті. Як наслідок відбувся відтік фінансових засобів, що призвело до занепаду ринку іпотеки, а отже і до скорочення попиту, оскільки 70 % придбання житла здійснювалося за рахунок отриманих іпотечних кредитів. Падіння цін відбулося у всіх областях України, так у столиці воно склало 50 %, в Ужгороді — 60 %, у Харкові — 40 %.

В Україні *ринок новобудов*, який активно розвивався протягом останніх років, майже занепадає, залишивши безліч розпочатих будівництв. Головна причина - замороження іпотеки. Значна проблема недобудов полягає в тому, що клієнти вклавши кошти можуть не отримати свого житла. В свою чергу забудовники не бажають знижувати ціни, виправдовуючись тим, що рентабельність новобудов становить не більше 10-15 %, і зниження вартості на 30-40 % призведе до зупинки будівництва взагалі. Перспективою подальшого розвитку новобудов, на думку забудовників, є розвиток власних систем кредитування, зі строком виплати у 5-20 р, та середній ставці 7-14 % річних.

Щодо *ринку оренди житла*, то він явно демонструє лібералізацію, переводячи розрахунки в національну валюту, та значно збільшуючи пропозицію. На ринок вийшло багато власників майна, котрі відклали його продаж через кризу. Так, наприклад, у Києві, пропозиція орендувати житло зросла майже вдвічі (з 14 тис. до 23,7 тис). Схожа ситуація наявна також і

у регіонах. Середня вартість оренди однокімнатної квартири в спальному районі Києва впала більше ніж на \$100. Навіть ціни на дорогі апартаменти, що традиційно менш вразливі до цінкових коливань, зменшились в середньому на 40% [2].

Подолання кризи в будівельній галузі можливе шляхом запровадження таких заходів:

- 1) збільшення статутних капіталів державних банків та Державної іпотечної установи для надання кредитів на завершення будівництва багатоквартирних житлових будинків;
- 2) отримання громадянами житла в оренду з правом викупу за рахунок їхніх власних коштів та державної підтримки;
- 3) державна підтримка громадян у будівництві чи придбанні нового житла, яка полягає у сплаті державою частини його вартості;
- 4) надання фізичним чи юридичним особам пільгових кредитів на будівництво житла та компенсації процентної ставки за цими кредитами;
- 5) викуп державою у кредиторів іпотечних кредитів, які були надані фізичним особам на будівництво та придбання житла [3].

Запровадження таких заходів забезпечить стабільний розвиток будівельної галузі і попередить вплив негативних чинників в майбутньому.

Примітки:

1. www.novynar.com.ua
2. www.uk.wikipedia.org
3. www.zakon.rada.gov.ua

Oresta Kostyk

Ivan Franko National University of Lviv

INFLUENCE OF WORLD ECONOMIC CRISIS ON A BUILD SPHERE IN UKRAINE

This article analyses influence of world economic crisis on the sphere of building in Ukraine. And also in this article described reasons of decline build industry, consequences of influence of crisis and ways of overcoming these negative consequences.

Оксана Костів

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. Негативний вплив фінансової кризи на функціонування страхового ринку.

Аналіз та напрями дослідження. Вивчення особливостей діяльності страхових організацій і функціонування страхового ринку в умовах світової фінансової кризи з метою обґрунтування напрямів її подолання.

Світова фінансова криза надійшла до України штормовою хвилею. Відбулося падіння фондового ринку, знецінення гривні, банківський сектор опинився на межі виживання. Хоча розвиток страхового ринку прямо залежить від стану економіки в цілому: темпи зростання ВВП, промислового виробництва, рівня інфляції, а в підсумку – від платоспроможності клієнтів [1, 53]. Фінансова криза завдала серйозного удару діяльності страхових організацій та страхового ринку. Виникла необхідність розробки сценаріїв розвитку українського страхового ринку в найближчій перспективі, які ґрунтуватимуться на оцінках і припущеннях як державних посадових осіб так і незалежних експертів.

Найбільш актуальними проблемами, спричиненими наслідками світової фінансової кризи є :

1. Через погіршення фінансового стану підприємств і населення впав попит на послуги страхових компаній.
2. У деяких компаніях виникають труднощі щодо повернення коштів з банківських депозитів.
3. Для акумуляції фінансів страхові компанії помітно скорочують внутрішні витрати щодо свого персоналу, зменшують витрати на вдалий менеджмент і маркетинг.
4. Покриття страхового майна, що перебуває у заставі в комерційному банку, не забезпечене на весь період дії кредитного договору.
5. Податкові органи встановлюють вимоги для страховиків щодо оподаткування курсових різниць, а для страховиків зі страхування життя – оподаткування інвестиційного доходу.
6. Можливість наявності демпінгу на ринку і штучного зниження платоспроможності страховиків.

З метою вирішення цих проблем Українською федерацією убезпечення розроблено антикризові заходи на страховому ринку. Основними з цих заходів є рішення НБУ та Держфінпослуг щодо:

- забезпечення дієвого механізму безперешкодного повернення депозитних коштів страховикам;
- забезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває в заставі в комерційному банку;
- забезпечення прозорих і рівноправних умов співпраці банків та страховиків;
- підвищення інституційної спроможності та статусу Держфінпослуг;
- розширення сфери обов'язкового страхування [2].

Також доцільним є підвищення ефективності менеджменту та маркетингового аналізу страховим компаніям в умовах кризи.

Якщо цим питанням не приділити уваги, не вжити зазначених вище заходів, то в подальшому ситуація ще більше загостриться, число збанкрутих компаній зросте, пошириться хвиля шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів, суми страхових премій зменшаться, а показники ліквідності і платоспроможності впадуть нижче регуляторних вимог. Лідери світового ринку можуть припинити співробітництво із середніми та малими українськими компаніями оскільки доходи незначні, а витрати на обслуговування договорів великі.

Криза – невід'ємна частина економіки, вона оздоровлює ринок, робить його більш професійним. На думку експертів, після закінчення кризових явищ в світовій економіці відбудеться перерозподіл ринку, тому залишаться на ньому найсильніші компанії, які зможуть надавати якісні послуги. Успішним прикладом вдалого функціонування в складних економічних умовах є страхова компанія "Оранта", яка не втратила своїх лідерських позицій, вкотре закріпила свої позиції на ринку. На мою думку, страховикам слід звернути увагу, що основною причиною такого результату була достатня капіталізація, запас міцності (статутний фонд "Оранти" був збільшений на 600 млн грн, майже в чотири рази). Підвищити фінансову міцність страховиків можна шляхом вдосконалення механізму формування страхових резервів, розширення ринку перестрахування, підвищення ефективності робіт і з нерезидентами щодо взаємного страхування, сплати внесків до статутного капіталу страховика виключно грошима.

Страховий ринок – одне з потужних джерел інвестиційних ресурсів національної економіки. Тому я вважаю, що державі було б доцільно вести діалог з такими компаніями, співпрацювати з ними для виходу із кризи. Насамперед слід привести правове поле, в рамках якого функціонує страховий ринок, до європейських стандартів. Приділити увагу у якій формі має бути страхування майна. Обов'язкове страхування майна у будь-якому випадку було б для страховиків рентабельним, тому податкові відрахування з них цілком можна було б збільшити. Наприклад, з тих, діючих сьогодні, 3 % від обороту до 5 %. Варто зробити обов'язковим пенсійне і медичне страхування, як це зроблено в розвинених країнах. А позитивний приклад зовсім поруч – Росія. Там давно весь тягар медичного обслуговування перекладено на працедавця. Якщо працедавець платитиме, то він вимагатиме і відповідної якості послуг, що призведе до зростання рівня медичного обслуговування. Таким чином, страхові компанії зможуть розширити бізнес і інвестують більше грошей в державу.

Отже, від розвитку страхових компаній держава тільки виграє і швидше подолає кризові явища.

Висновки. Світова фінансова криза не пройшла осторонь страхового ринку. Страхові та перестраховальні компанії виявилися неготовими до роботи в умовах знецінення активів завдяки падінню фондового та товарного ринку. Враховуючи останні події, вкотре переконуємося, що страхування життя, медичне та пенсійне страхування, страхування відповідальності та від нещасних випадків повинні стати пріоритетними напрямками розвитку старихування в Україні. Їх повноцінне в становлення повинно базуватися на підвищенні рівня добробуту населення нашої країни, розширенні практики корпоративного страхування, розвитку страхової інфраструктури. Запровадження пільгового забезпечення розвитку перелічених вище форм є необхідним для держави.

Примітки:

1. Дослідження щодо користування страховими послугами в Україні // Страхова справа. – 2009. – № 1. – с.53.
2. Пропозиції щодо антикризових заходів на страховому ринку, 12.02. 2009 // forINSUMER.com

Oksana Kostiv

Lviv Ivan Franko University

INSURANCE MARKET OF UKRAINE DURING FINANCIAL CRISIS

The article analyzes the situation which has occurred at the world insurance markets in the time period of the world financial crisis. Potential scenario for the subsequent development of the national insurance market is suggested.

Ірина Костюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА МОЛОЧНУ ГАЛУЗЬ

Останні два роки в кон'юктурі світового молочного ринку відбувалися суттєві зміни. Кліматичні умови, погодні негаразди, зростання споживання, нестабільність цінової ситуації стали звичними чинниками впливу на світове виробництво та торгівлю.

Світовий ринок молока та молочної продукції не одне десятиліття характеризується стійкою тенденцією до зростання обсягів виробництва. Причинами цього є збільшення населення і те що попит на молочну продукцію є нееластичним за ціною. Не винятком зростання був і 2009 рік. За попередніми підсумками, світове виробництво молока становить 692,7 млн т, що на 15 млн т, або на 2,2%, більше, ніж 2007 року (докризового періоду).

Збільшилося виробництво всіх видів молокопродукції, які продають на світовому ринку:

- сухого знежиреного молока збільшився до 24,6 млн т (на 2,1% до рівня 2007 року),
- сухого незбираного молока — до 23,5 млн т (+6,8%),
- масла — 63,3 млн т (+3,1%),
- сиру — 85,4 млн т (+1,4%)

Найбільше додали до зростання світового виробництва країни Азії, які у 2009 році збільшили власне виробництво молочної продукції на 8,3 млн т, або на 3,5%, до попереднього року. Але зменшилось виробництво в Австралії (- 4,2%) та Новій Зеландії (- 4,5%).

У 2009 році майже половина загального обсягу імпорту молочної продукції, а саме 19 млн т, припадала на країни Азії. Серед них найбільшими споживачами імпортої продукції були Китай — 1,9 млн т, Саудівська Аравія — 1,8, Філіппіни — 1,5 млн тонн. Основним світовим покупцем молочних товарів іноземного виробництва, за підсумками минулого року, була Російська Федерація, яка імпортувала 3,6 млн т продукції.

Особливістю світового ринку молока та молоко продукції є те, що для зовнішнього продажу надходить лише невелика частка виробленої продукції (близько 7%), що різнить його з іншими аграрними ринками.

Частка України в структурі світового виробництва становить менше двох відсотків. За підсумками 2009 року, в Україні було вироблено 11,8 млн. т молока, що на 4,1% менше, порівняно з 2008 роком.

На кризу молочної галузі впливають внутрішні і зовнішні чинники.

До негативних внутрішніх чинників слід віднести зменшення поголів'я корів в усіх категоріях господарств – станом на 1.01.2010 р. на 5,7%, зниження обсягів виробництва молока у 2009 р. проти 2008 р. на 4,1%. Сюди можна віднести і підвищення ціни на молочну сировину протягом 2009 року на 24,3%, а цін виробників харчової промисловості, відповідно, – на 27,5%. Подорожчання молочних продуктів призвело до зниження внутрішнього попиту на цю продукцію на 15-20% і скорочення обсягів її виробництва.

Серед зовнішніх чинників слід зосередитись на трьох. Перший – поновлення Євросоюзом експортних дотацій на масло, сир, сухе молоко, що погіршить конкурентоспроможність молочної продукції інших країн. Другий – підвищення Російською Федерацією з 1 березня 2009 р. строком на 9 місяців імпортного мита на масло вершкове до 15%, на молоко та вершки згущені – до 20%. Третій чинник – падіння попиту та значне зниження цін на сухе молоко та казеїн на зовнішніх ринках.

У 2008 році імпорт знизився на 13,9 %, а експорт зріс на 8,3 %. З початку 2009 року імпорт знизився на 26% в товарному вираженні. Експорт, у відмінності від імпорту, виріс на 53% в товарному вираженні до січня 2009, до 12,9 тисяч тонн в місячному значенні.

Характерною особливістю Львівської області є те, що виробництво і споживання молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко) на одну особу в основному істотно перевищує середні значення цих показників по Україні, зокрема за виробництвом майже на 50 %, за споживанням – на 10–20 %. За цим показником протягом 2004–2007 рр. Львівська

область займала 6-те місце в Україні. Це пов'язано з тим, що у цьому регіоні достатньо розвинуте молочне скотарство і розташовані молокопереробні підприємства, такі як Жидачівський сирзавод, Львівський міський молочний завод, ЗАТ „Галичина” (м. Радехів), Бродівський і Самбірський заводи сухого знежиреного молока, „Маслосоюз” (м. Стрий), ТзОВ „Львівський молочний комбінат”, Рава-Руський молокозавод.

Станом на 2010 рік на ринку молока та молочних продуктів Львівської області зростає попит на такі молочні продукти, як молоко оброблене рідке, сметана, молоко і вершки коагульовані, кефір, йогурт, сири свіжі, неферментовані та кисломолочні, сири сичужні та розсільні і морозиво. На такі молочні продукти, як сири тверді, жирні, маслянка та напій з неї, масло вершкове з жирністю до 85 %, молоко і вершки згущені, молоко і вершки сухі, ряжанка попит є нестабільним: він то зростає, то спадає.

У 2009 порівняно з 2007 р. на 37,13 % збільшився попит на кисломолочні продукти та на 24,04 % – на сир свіжий, кисломолочний, на 25% збільшився попит на молоко. Проте на більшість молочних продуктів спостерігалось зниження попиту, найбільше – на масло вершкове з жирністю до 85 % (на 54,75 %) та сири жирні (на 14,35%). Порівнюючи ціни на молочні вироби, то вони збільшились приблизно у півтора раза. Також зросла закупівельна вартість сировини для підприємств.

За період кризи змінилась і розстановка виробників на ринку Львова. Якщо до кризи лідерами ринку були ТМ „Гурманка”, продукція Ковельського молокозаводу, Радивилівського молокозаводу, то в 2009 році лідерами стали ТМ „Галичина” та ТМ „Молюкія”. Позиції ТМ „Данон” майже залишились стабільними.

Однак існують і певні парадоксальні приклади. Так, ЗАТ „Тернопільський молокозавод” був заснований у 1956 році, а ТМ „Молюкія” створена шість років тому. За цей досить короткий період на ринку, вона не лише втримала споживачів Тернопільської області, а й завоювала довіру інших споживачів.

Досягнення ТМ „Молюкія” у період кризи 2008-2009 рр.: повне оновлення технологічної бази виробництва; запуск у виробництво йогуртів; випуск кефірів у нових упаковках;

створення філій у 6 областях України; підготовка нових виробничих площ, що дозволять збільшити виробництво удвічі; власне виробництво тари для продукції; створення більш, ніж 300 нових робочих місць; запуск брендів „Казкові продукти”.

Постає питання, чому в час кризи, коли підприємства ледь виживають на ринку, ТМ „Молюкія” збільшила своє виробництво удвічі у 2009 році, порівняно з 2007 р. (докризисним періодом)?

Чинники, що забезпечили успіх:

виготовлення продукції згідно ДСТУ (а не ТУ);

відсутність стабілізаторів, консервантів, ГМО, рослинних жирів у продукції;

висока якість сировини; висококваліфікований персонал; щоденна доставка продукції по усіх філіях;

короткі терміни зберігання продукції, що підтверджує її натуральність;

низькі температури пастеризації молока.

Отже, саме ці чинники дозволили ТМ „Молюкія” продуктивно працювати у період кризи, незважаючи на нестабільність зовнішнього середовища.

Як бачимо, наслідки кризи є досить неоднозначними, але безумовно загальний економічний стан світу погіршився. І Україні ще прийдеся декілька років досягати тих показників, які були в докризовий період.

Iryna Kostiuk

Ivan Franco National University in Lviv

THE INFLUENCE OF WORLD FINANCIAL CRISIS ON MILK INDUSTRY

The theses are devoted to research of influencing of world financial crisis on milk industry of Ukraine, in particular in the cut of separate regions.

Кравець Роман

Львівський Національний Університет ім. І. Франка

СТРАХУВАННЯ І ЕКОНОМІЧНА КРИЗА

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах боротьби з фінансовою кризою надзвичайно важливим є визначення масштабів завданих збитків і збитків, яких потрібно уникнути в майбутньому. Визначивши проблему і її масштаби, вивести економіку з кризи значно простіше. Визначивши проблему необхідно підібрати методи і інструменти її вирішення. Складністю вирішення проблеми економічної кризи є те, що економіка, як така, складається із надзвичайно великої кількості сегментів. І вихід суспільного господарства з кризи можливий тільки при фаховому оздоровленні всіх цих сегментів.

Аналіз та напрямки дослідження. Для ефективного функціонування економіки загалом, необхідна збалансованість усіх її елементів. При зустрічі ж економіки із кризою удар відбувається в кілька сегментів, і від їх ефективності і потужності залежить розвиток подій в майбутньому. Тому, що при неефективному функціонуванні економічних ланок криза поширюється на ті елементи економіки, які тісно пов'язані із сегментами, в яких почалась криза, і так ланцюговою реакцією криза поширюється у всі сфери економіки.

На сучасному етапі світова економіка переживає одну з найбільших криз в своїй історії. Зрозуміло, що стримати її в межах кількох сегментів економіки, є дуже складно, і практично неможливо за таких умов. В економічній системі існує сегмент який покликаний захистити економіку від різноманітних ризикових ситуацій і потрясінь, або принаймні зменшити наслідки таких потрясінь, цим сегментом виступає страхування.

Отже, надзвичайно важливим є ефективне функціонування цієї складової економіки, оскільки саме страхування, є одним із інструментів, які повинні не дати кризі поширитися в різні сектори економіки, а пізніше саме із страхування повинне початись відшкодування наслідків кризи, і підготовка фундаменту до відновлення економіки після кризи.

Сьогодні ми можемо побачити як проходить криза в різних секторах економіки, і наскільки вдало підібрано методи боротьби з кризою. Не дивно, що при кризі такого масштабу страховий ринок зазнав значних проблем. Значні проблеми в економіці призвели до того, що страховий сектор змушений відшкодувати значні втрати економіки, і саме ці відшкодування підтримують економіку і дозволяють маневрувати засобами і методами виходу з кризи. Рецесія в цій сфері економіки зрозуміла, оскільки під час масштабного страхового відшкодування економічних втрат є неможливим нарощування страхового капіталу. Ця криза є своєрідною перевіркою страхового ринку на стійкість.

Варто розуміти, що у випадку недостатності страхових резервів страховий ринок може зазнати краху, через що, надзвичайно важливим є моніторинг стійкості страхового ринку, і підтримка його стабільності.

Розвиток страхового бізнесу в умовах економічної кризи є неможливим через що, страховикам необхідно зосередитись на втриманні уже існуючих позицій на ринку, і виконанням взятих на себе зобов'язань. Виконання зобов'язань страховиків в умовах кризи зможе збільшити довіру до цього ринку і призведе до додаткових фінансових впливів в страховий бізнес.

Проблемою сьогодення для страхових компаній є зменшення страхових внесків, оскільки платоспроможність економічних суб'єктів суттєво зменшилась, не наповнення страхових фондів змушує страховиків до пошуку нових способів залучення коштів. Страховикам не можна зараз перебирати ризиками, через що, їм доводиться брати в свій страховий портфель багато сумнівних ризиків, що несе із собою ризик нестабільності страхових компаній в майбутньому.

Задля ефективного функціонування страхування необхідний державний нагляд за страховим ринком. У випадку виявлення проблем із законодавством, необхідно регламентувати законодавство відповідно до ринкових реалій, чим стимулювати якісні зміни у поведінці страхового ринку.

Також для покращення економічних позицій страхування необхідний ретельний нагляд посередницької страхової діяльності, контроль страхових агентів і брокерів.

Попри всі проблеми в страхуванні, страховий ринок все ж залишився стабільнішим і зазнав менших втрат порівняно із іншими сегментами фінансового ринку. Так, наприклад, кредитний ринок зазнав значного зменшення платоспроможності, і зменшення довіри до нього. У страхування ситуація трішки інша через те що поки страховикам вдається маневрувати портфелем ризиків, чим підтримувати свою платоспроможність.

Але вихід із кризи неможливий із одного сектора економіки, потрібно розвивати всі сегменти пропорційно і виводити економіку з кризи загалом. Так страхування можна буде розвивати тільки тоді, коли економіка піде на підйом і можна буде очистити страховий портфель від небажаних ризиків. А поки страхування тільки зменшує наслідки впливу економічної кризи на економіку і суспільство загалом.

Висновки. Страхування є надзвичайно перспективною сферою економіки, тимчасовий спад розвитку страхування повинен змусити страховиків до активного покращення своїх послуг і урізноманітнення страхових товарів, і страхових умов. Тобто, після завершення цієї кризи можуть залишитись тільки найстійкіші суб'єкти страхового ринку, що дозволить проведення якісної перебудови страхового ринку і створення нового ефективнішого страхового захисту.

Примітки:

1. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України - <http://www.dfp.gov.ua/>
2. <http://www.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/36.htm>

Roman Krawec

Ivan Franko National University of L'viv
INSURANCE AND THE ECONOMIC CRISIS

Analysis of insurance in terms of one of its functions, namely in terms of economic security features of unpredictable risks. The perspective of insurance development after the crisis.

Данило Кравець

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОГЛЯДИ ПРОВІДНИХ СВІТОВИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ ЕКСПЕРТІВ НА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У 2010 Р.

Кризові явища, що відбувалися в як світовій так і українській економіці протягом останніх двох років, будуть мати місце у 2010 р. Цей рік не стане роком виходу з кризи, проте перші кроки по стабілізації економіки мають бути зроблені саме зараз, так вважає більшість світових економістів-аналітиків.

«У 2008-2009 роках уряди країн світу витратили 10,8 трлн дол. на відновлення виробництва та стимулювання попиту. Цього року глобальну економіку буде лихоманити від зростання державних боргів та інфляції» [3; с.23] зазначає видатний британський економіст, консультант Міжнародної організації праці та професор фінансової журналістики в університеті Сіті у Лондоні – Стів Шифферс. Для української економіки, зауважує С. Шифферс, кредит від МВФ є критично важливим для подолання своїх економічних труднощів. Оскільки вона знаходиться поміж тими країнами Східної Європи «які зазнали дуже, дуже серйозних втрат від зменшення іноземних інвестицій і скорочення обсягів експорту». Однак отримання грошей від МВФ ускладнене глибокими розбіжностями, щодо їх використання та відносно шляхів перебудови економіки в Україні. Якщо уряд України не впорається з вищезазначеними проблемами – «інвестори не довірятимуть Україні принаймні в короткій перспективі» продовжує С. Шифферс [3; с.23].

Відомий аналітик міжнародного відділу французької газети La Croix кореспондент агентства «Франс Прес» в Україні та співавтор книги «Газпром: нова імперія» - Ален Гіймоль вказує, що більшість національних урядів почали реалізовувати такі антикризові програми та заходи, які невдовзі виснажать залучений ресурс. Уряди економічних велетнів світу вклали мільярди бюджетних коштів, для підтримки банківської системи, будівничої галузі та автомобільної промисловості. було простимульовано попит, підтримано виробництво. У 2010 році ці кошти будуть освоєні, однак світова економіка загалом і українська зокрема муситиме довести, що здатна до економічного зростання.

Інші знані західні експерти звертають увагу на суперечності в енергетичній сфері між Україною і Росією. Зокрема Едвард Лукас (автор бестселера «Нова Холодна війна») та провідний експерт американського дослідницького центру Heritage Foundation із питань Росії та міжнародної енергетичної політики Аріель Коен зазначають, що енергетичний сектор України страждає від корупції, а потерпають споживачі України та Європейського Союзу. Український державний ПЕК так само не прозорий як і російський, відмінність лише в тому, що він виробляє набагато менше власних енергоносіїв. Обидва фахівці зазначають, що Україна мусить, якомога швидше унезалежитись від поставок російських енергоносіїв, тобто здійснити їх диверсифікацію.

У розмаїтті думок українських експертів, щодо економічних тенденцій 2010 року викристалізовується один обнадійливий прогноз – цей рік має стати роком, не надто стрімкого, але все ж, відновлення економіки. Єдиним ризиком є стабільність банківської системи, передусім неповернення кредитів, що може спровокувати нову хвилю кризи. Володимир Дубровський, економіст центру соціально-економічних досліджень CASE Україна, зазначає, що існує ймовірність того, що держава не зможе виконати свої боргові та партнерські зобов'язання. Відповідно бізнес не отримає ресурсів для розвитку з

боку держави. Можливе істотне зниження попиту, що негативно позначиться на розвитку підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок. Керівник інформаційно-аналітичного центру FOREX CLUB Микола Івченко звертає увагу на стан валютного ринку зокрема у 2010 році. Продовження співпраці із МВФ сприятиме стабілізації курсу гривні, оскільки у 2010р. Україна має отримати 5 траншів на загальну суму 5.3 млрд.дол. Зрив кредитної програми може призвести до бюджетних проблем. Макроекономічні показники сфери важливого сектору економіки як зайнятості і безробіття у 2010 році особливих змін у порівнянні з минулим роком не зазнають. «Ми не прогнозуємо істотних змін на ринку праці в 2010 році й очікуємо, що рівень безробіття залишиться на рівні 9-9.5%» вказує Олександр Жолудь аналітик Міжнародного центру перспективних досліджень. На це вказує інша авторитетна організація – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, яка прогнозує тенденції зростання споживчих цін незважаючи на відносну стабілізацію, інфляційні процеси визначатимуться підвищенням цін на послуги ЖКГ та подорожчанням газу на російсько-українському кордоні, адже ціни зростатимуть повільніше ніж у 2009 році - вважає керівник Інституту економічних досліджень та політичних консультацій Ігор Бураківський.

Підсумовуючи вищесказане вважаємо, що провідні вітчизняні та західні експерти не покладають на 2010 рік великих сподівань як в світовій так і в українській економіці, проте саме цього року мають бути здійснені перші кроки на шляху до виходу з кризи.

ПРИМІТКИ

1. Кузик В. Рік доброї надії// Український тиждень, 2009, №52.-С.22-26.
2. Передбачити непередбачуване// Український тиждень, 2009, №51.-С.28-38.
3. Шифферс С. 2010-й вал// Український тиждень, 2010, №5.-С.22-23.
4. Попель С. Компанії шукають тимчасову роботу// Коментарі, 2010, №11.-С.12.

Danylo Kravets

Ivan Franko National University of Lviv

OPINIONS OF FAMOUS WORLD AND UKRAINIAN EXPERTS ABOUT THE TENDENCIES OF ECONOMICAL DEVELOPMENT IN 2010

The author represents the thoughts of few famous world and Ukrainian economists and analytics about economical situation in 2010. Foreign and Ukrainian specialists consider that this year we shouldn't expect the finish of global financial crisis or some significant restore of Ukrainian economy, but first steps on this way will be accepted in 2010.

Ірина Кравчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСКОРДОННОГО КЛАСТЕРУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ “КАРПАТСЬКИЙ РЕГІОН” ЯК ЗАХІД УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Не зважаючи на позитивні тенденції розвитку туристичної сфери України, існують значні проблеми та недоліки функціонування, які суттєво відрізняють туристичну сферу України та країн Європейського союзу, зокрема безпосередніх сусідів та стратегічних партнерів Республіки Польщі та Румунії. Водночас наближення кордону Європейського союзу до України, внаслідок інтеграції Польщі та Румунії до ЄС, подібність природно-рекреаційного потенціалу, входження частин територій держав до Карпатського єврорегіону, спільність історичного та культурного розвитку, стабільне двостороннє економічне співробітництво, спільні регіональні документи, які пов'язані з плануванням, що зосереджуються на сталому туризмі як на головному чинникові сталого розвитку на основі контрольного використання та збагачення природної, історичної та культурної спадщини регіону дозволяють стверджувати про можливість та необхідність використання переваг такого транскордонного співробітництва для посилення інтегральної конкурентоспроможності туристичної сфери на основі використання транскордонного туристичного кластеру. Зокрема, доцільно створити транскордонний туристичний кластер сталого розвитку туризму в географічних межах: гори Фагараш у Румунії, Прикарпатський регіон у Польщі, Українські Карпати. Така виокремленість частин Карпатського єврорегіону спричинена аналізом інформації та узагальнення результатів з практичного досвіду стосовно розвитку сталого туризму на цих територіях, а також результатів досліджень, що проводились за підтримки програми TASIC. Крім того, доцільність створення транскордонного туристичного кластеру сталого розвитку туризму відображається і на державному рівні, зокрема у Проекті Стратегії сталого розвитку туризму і курортів в Україні, де зазначалося “удосконалення системи управління туристичними просторами через створення туристичних кластерів”. Також виділення транскордонного туристичного кластеру такого, який би позиціонував сталий розвиток туризму спричинений проведенням аналізом основних планових документів трьох країн-членів цього кластеру, де чітко прослідковується узгодженість запланованих дій досліджуваних планових документів стосовно стратегії сталого розвитку туризму.

Під транскордонним туристичним кластером, автор розуміє, географічну зону обраних регіонів сусідніх країн на території якої на добровільній основі, об'єднані системою виробничих, інформаційних, консалтингових та освітньо-тренінгових взаємодій туристичні підприємства трьох країн, постачальники базових та додаткових послуг (послуг розміщення, харчування, транспортних, екскурсійних, страхових, інформаційних послуг тощо), освітні заклади та науково-дослідницькі організації, громадські організації, органи місцевого самоврядування, регіональні агенції розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності туристичних продуктів, в тому числі спільно розроблених, які охоплюють територію трьох країн та покращення сталого розвитку та соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів трьох країн. Сталий розвиток туризму буде розглядатися згідно визначення COT, як організація менеджменту таким чином, щоб економічні, соціальні та естетичні потреби задовольнялися, і в той же час зберігалась культурна цінність, основні екологічні процеси, біологічна диверсифікація та системи забезпечення життя.

Водночас створення та сприяння розвитку транскордонного туристичного кластерного утворення в Карпатському регіоні трьох країн-учасників дозволить суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності туристичної сфери депресивних прикордонних регіонів, оскільки формує переваги для підприємств (кооперація учасників кластеру для досягнення певних цілей, але водночас конкуренція на ринках збуту; можливість реалізації некомерційного партнерства; легкість і законність застосування різних схем мінімізації оподаткування; підвищення ефективності взаємодії приватного

сектора, органів місцевого самоврядування, бізнес-асоціацій, дослідницьких та освітніх установ в інноваційному процесі; динамічність та гнучкість функціонування; оптимізація господарських процесів на основі створення нових форм об'єднання знань та виробництва; зниження бар'єрів виходу на нові ринки за рахунок уніфікації вимог до продукції та послуг в межах кластеру; ефективність навчання персоналу внаслідок організованого підходу, можливість адаптації системи професійної освіти регіону до потреб підприємств кластеру; ефективність придбання технічних засобів та програмних продуктів; перенос позитивної репутації кластеру на його учасників (колективний бренд); спільна дистрибутивна мережа; економія на закупівлях за рахунок спільної роботи з постачальниками та посередниками), для регіональної економіки (підвищення рівня зайнятості; скорочення виплат по безробіттю з місцевих бюджетів; залучення кваліфікованих вітчизняних та іноземних спеціалістів; сприяння розвитку суміжних секторів в економіці та сфері послуг; збільшення податкової бази; формування нових форм державного управління і перехід від прямого втручання органів влади до управління за допомогою опосередкованих стимулів) та для населення (зменшення безробіття; розширення пропозиції на місцевих ринках послуг та продукції; комплексність послуг та покращення рівня обслуговування; збільшення можливостей самореалізації та впровадження наукових розробок для науковців та дослідників), для туристів – у вигляді комплексності туристичної послуги, розширенню переліку послуг, постійного оновлення туристичних продуктів для всіх категорій туристів тощо.

Таким чином, транскордонний туристичний кластер сталого розвитку туризму “Карпатський регіон” буде реалізовувати спеціальні цілі:

1) Економічний та соціальний розвиток Карпатського регіону країн-членів транскордонного туристичного кластеру: передбачає, що туризм в аспекті його сталого розвитку надаватиме підтримку економічному і соціальному розвитку регіону з врахуванням місцевих особливостей, в той же час сприятиме зміцненню міжрегіональної ідентичності.

2) Захист та збагачення місцевої спадщини: буде визначати напрямки розвитку туризму, що забезпечить збереження та збагачення ресурсів, які сприятимуть проведенню туристичної діяльності. Діяльність буде спрямована на наступне: збереження краєвидів, як міських так і сільських, а також запобігання деградації оточуючого середовища; підтримка та збереження природних територій, ареалів, а також флори та фауни; мінімізація можливої шкоди; збереження історичної спадщини, аутентичної культури, традицій та особливостей місцевих громад.

3) Підвищення рівня життя місцевих жителів: інноваційна модель кластеру буде поєднувати різні інтереси в регіоні, ставлячи на меті економічний розвиток, що супроводжуватиметься підвищенням рівня життя жителів.

4) Підвищення якості туристичної пропозиції: дії даного туристичного кластеру будуть спрямовані на покращення туристичної пропозиції через надання безпечних та задовольняючих послуг туристам. Також, буде розроблена модель розвитку, яка сприятиме покращенню якості місцевої туристичної пропозиції, визначатиме заходи, які необхідно вжити для її реалізації.

5) Створення умов для довгострокових дій: транскордонний туристичний кластер буде визначати дії, необхідні для глибокого довгострокового аналізу, управління та функціонального розвитку регіону з метою створення умов для туризму. Основне завдання полягає у створенні органу управління, який би міг стати міжнародною відправною точкою для запровадження стратегії розвитку через об'єднання місцевих інтересів, а також виступити рушійною силою для запланованих дій.

Отже, основна ціль створення транскордонного туристичного кластеру сталого розвитку туризму “Карпатський регіон” – це досягнення на міжнародному плані результатів щодо покращення екологічного стану та підвищення соціально-економічного розвитку країн-членів, а також сприйняття даного кластеру як громадськістю, так і приватними зацікавленими організаціями, для визначення спільної політики і стратегії щодо розвитку туризму, що відповідали б цілям сталого розвитку туризму в Карпатському регіоні даних країн.

Iryna Kravchuk

Ivan Franko National University of Lviv

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE MODELS OF CROSS-BORDER CLUSTER OF SUSTAINABLE TOURISM “CARPATHIAN REGION” AS A MEASURE OF IMPROVING THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF TOURISM SECTOR IN UKRAINE

Development of innovative models of cross-border tourism sustainable tourism cluster Carpathian region in geographical range: Carpathian region in Poland, Făgăraș mountains in Romania, Ukrainian Carpathians will significantly improve the organizational and economic mechanism of the development of tourist services in Ukraine, as well as enhance the competitiveness of tourism depressed areas of the border region, formed as the benefits for business, regional economy, population and tourists.

Наталія Кравчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВО-СОЦІОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сучасна індустрія туризму є однією з високоприбуткових галузей світового господарства, що найбільш динамічно розвиваються. В останні десятиліття вітчизняна туристична індустрія зіткнулась із значними перетвореннями, що обумовило необхідність пошуку нових підходів, які б забезпечили не тільки ефективне задоволення потреб ринку, але й успіх підприємств у конкурентній боротьбі. Особливе місце серед них займає організація маркетингово-соціологічних досліджень, на основі яких можливе формування обґрунтованої, продуманої загальнодержавної політики розвитку туризму, що дозволить підвищити якість відпочинку і ділову активність країни.

Основними цілями проведення таких досліджень є збір інформації, на основі якої буде здійснюватись аналіз ринку туристичних послуг; виявлення актуальних проблем туристичної галузі; перевірка гіпотез щодо найпопулярніших видів відпочинку; визначення рівня інформованості відпочиваючих щодо наявних туристичних ресурсів, а також розроблення заходів, які б сприяли розвитку туризму загалом (рис.1).

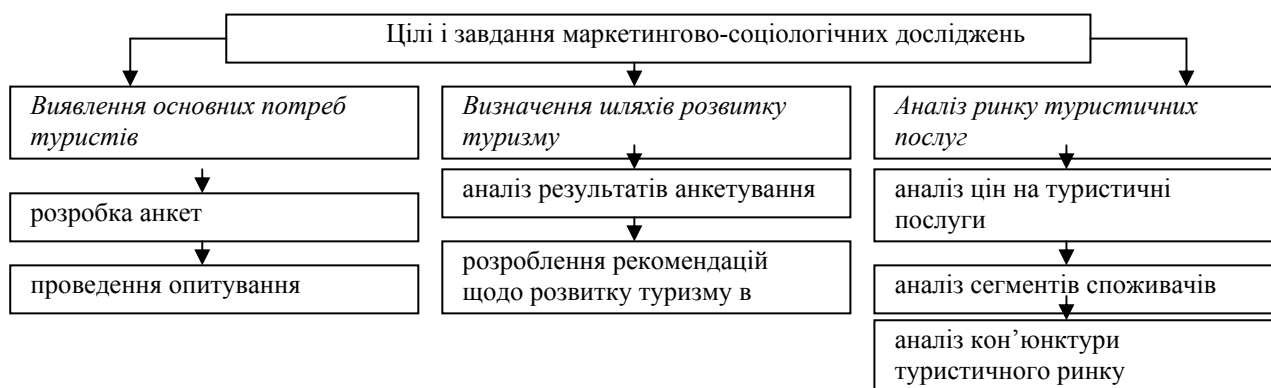


Рис.1 Основні цілі і завдання маркетингово-соціологічних досліджень

Маркетингово-соціологічні дослідження ринку туристичних послуг України базуються на зібрані первинної інформації, яка повинна відповідати наступним *вимогам*: надійність і достовірність даних; отримана інформація повинна характеризувати стан об'єкта дослідження в момент його вивчення і носити ексклюзивний характер; відповідність отриманих даних поставленим цілям та ін. Збір інформації здійснюється за допомогою кількісного методу шляхом проведення опитування. На відміну від інших кількісних методів опитування має такі *переваги*: високий рівень стандартизації, зумовлений тим, що всім респондентам задаються одні й ті ж питання з однаковими варіантами відповідей на них; можливість проведення глибокого аналізу, шляхом постановки уточнюючих питань; здійснення статистичного аналізу, що полягає у використанні методів математичної статистики і оброблення інформації за допомогою різноманітних прикладних програм; можливість застосування отриманих результатів аналізу до конкретних ринкових сегментів.

Опитування проводиться за допомогою анкети, яка представляє собою систематизований ряд питань, що стосуються рівня інформованості туристів, ставлення до умов організації відпочинку, купівельної поведінки людей. Анкетні питання поділяються на закриті і відкриті. Закриті питання пропонують зробити вибір відповіді з представлених варіантів. Відкриті питання розраховані на отримання неформалізованих (нестандартних) відповідей. Використання відкритих питань дещо ускладнює процедуру оброблення результатів опитування, проте метою їх постановки є пошук нестандартних рішень досліджуваної проблеми.

У ході проведення маркетингово-соціологічного дослідження респондентам задаються питання про їх переваги у виборі місця відпочинку; про ступінь обізнаності відпочиваючих щодо туристичних атракцій; про фактори, що впливають на вибір місця відпочинку; основні джерела інформації, з яких респонденти дізнаються про можливості організації відпочинку; про причини недостатньої популярності деяких видів туризму чи окремих регіонів.

Важливим моментом у процесі маркетингових досліджень є аналіз результатів опитування і розроблення рекомендацій щодо розвитку туристичної галузі. Так, проаналізувавши дані маркетингово-соціологічних досліджень ринку туристичних послуг України, що були проведені вітчизняними дослідниками, можна запропонувати ряд рекомендацій у напрямі розвитку туризму в Україні:

1. Розвиток туристичної інфраструктури через: облаштування необхідною інфраструктурою курортні і туристичні центри України; реконструкцію наявних та будівництво нових готелів, санаторно – оздоровчих закладів та інших засобів розміщення; сприяння розвитку транспортної та комунальної інфраструктури, а також інших інфраструктур, що посилюють конкурентноздатність туристичних продуктів.
2. Створення туристичних маркетингових організацій в усіх обласних центрах, які б займалися промоцією туристичних можливостей, аналізом розвитку туристичної сфери, здійсненням маркетингу рекреаційних ресурсів.
3. Створення інформаційно-туристичних центрів, які повинні забезпечити організацію, планування, облік, контроль і регулювання туристичної діяльності.
4. З метою забезпечення сприятливого інформаційно-консультаційного середовища необхідно створити різноманітні туристичні web-сайти в глобальній мережі Internet.
5. Розвиток людських ресурсів: навчання управлінських кадрів на державному, регіональному та місцевому рівнях; удосконалення системи підготовки кадрів туризму через підготовку та/або підвищення кваліфікації; формування системи моніторингу кадрових потреб у курортній сфері.
6. Удосконалення системи управління туристичною сферою України.
7. Впровадження прогресивного міжнародного досвіду, оскільки 83 % опитаних вважають, що вітчизняні туристичні послуги не відповідають міжнародному рівню.

Отже, маркетингово-соціологічні дослідження туристичного ринку – це дієвий засіб конкурентної боротьби в процесі задоволення зростаючих потреб і вимог українського суспільства. Саме такі дослідження надають можливість ухвалювати ефективні управлінські рішення, які сприятимуть розвитку туристичної галузі України.

Natalia Kravchuk

Ivan Franko National University of Lviv

FEATURES ANALYSIS OF THE TOURIST MARKET OF UKRAINE BASED ON MARKETING AND SOCIAL RESEARCH

This article describes the analysis of the tourism market based on marketing and sociological research. These studies provide an opportunity to form a reasoned, thoughtful national policy of tourism development that will enhance the quality of leisure and business activities of the country.

The main objectives of this research is to collect information on which would be carried out market analysis, to identify current problems of tourist business, checking hypotheses on the most popular types of recreation, the definition of awareness of existing holiday tourism resources and to develop measures that would promote tourism development in general.

Володимир Кравчук, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах соціально-економічного розвитку, що склалися в Україні, неефективне використання людських ресурсів, від діяльності яких значною мірою залежить підйом вітчизняної економіки, підвищення добробуту та якості життя громадян, призводить до зниження продуктивності праці, відсутності відповідного прибутку, скорочення бюджету і ВВП. Ключовим фактором успіху у вирішенні даної проблеми є мотивація високопродуктивної праці персоналу підприємства.

Пошуки шляхів забезпечення високої продуктивності стали першопричиною і рушієм наукових досліджень основоположників сучасного менеджменту: Ф.Тейлора, Г.Ганта, Л.Гілбрета, Ф.Гілбрета, Е.Мейо, М.Фолет, Г.Емерсона. За радянських часів вагомим науковим внеском у теорію матеріального і морального стимулювання продуктивності на основі “закона зростання продуктивності праці” стали роботи Е.Васильчикова, Л.Гіляровської, А.Здравомислова, М.Мошенського, С.Струмліна, В.Федініна, В.Хрипача. Водночас в економічно розвинених країнах відбувся бурхливий розвиток теорії і практики мотивації персоналу: виникли різні теорії мотивації (К.Алдерфера, В.Врума, Г.Ганта, Ф.Герцберга, Д.Макгрегора, А.Маслоу, Д.МакКлелланда та ін.), десятки систем матеріального стимулювання персоналу (Аткінсона, Барта, Бедо, Бігелоу, Кнеппеля, Роуена, Хелсі та ін.), системи колективної участі в доходах і прибутках підприємств (Вейцмана, Скенлона, Раккера). Менеджменту продуктивності персоналу присвячені праці таких зарубіжних дослідників як Дж.Обер-Кріє, Д.Сінк, Е.Цандер та ін. З початком економічних реформ в Україні світові наукові здобутки в галузі мотивації персоналу стали предметом дослідження, удосконалення і адаптації в працях провідних вітчизняних вчених: Д.Богині, О.Гришної, В.Гуменюка, В.Данюка, Г.Дмитренка, М.Долішнього, С.Злупка, Г.Калитича, А.Колота, О.Крушельницької, О.Кузьміна, Г.Кулікова, І.Прокопенка, В.Сладкевича, Ф.Хміля, Л.Червінської, К.Шарапатова, В.Шинкаренка. Проблемам мотивації персоналу присвячені роботи вчених близького зарубіжжя: І.Васильєва, В.Весніна, Л.Владімірової, В.Дятлова, А.Кібанова, В.Кокорева, В.Травіна, Р.Яковлева та ін.

Однак у процесі інноваційно-структурної перебудови економіки України змінюються потреби, цінності, мотиваційна природа людини. Недостатньо дослідженими є питання, що стосуються управління мотиваційним процесом працівників, виявлення потреб персоналу, які переважають у певний момент, ціннісних орієнтацій у сфері праці, змін у структурі мотивів трудової діяльності з метою прогнозування їхнього розвитку і впливу на виробничі результати. У зв'язку з цим невирішеними залишаються проблеми визначення найбільш дієвих у даний період важелів впливу на персонал, розробки і впровадження на вітчизняних підприємствах стимулюючих систем, які встановлюють тісний зв'язок між оплатою праці робітника й ефективністю його діяльності, кваліфікацією, діловими якостями, особистою ініціативою та сприяють найбільш повному задоволенню його актуальних потреб і дозволяють модифікувати поведінку в необхідному для підприємства напрямку, що веде до досягнення високих виробничих результатів.

Дослідження безлічі мотиваційних теорій, які формують певний погляд на мотивацію праці, показало, що у процесі еволюції змінюються підходи до тлумачення сутності мотивації. Сучасні вчені-економісти виділяють декілька підходів до визначення сутності поняття “мотивація”: як процесу, системи і функції управління. Науковці розглядають мотивацію як сукупність зовнішніх і внутрішніх рушійних сил, що спонукають людину до свідомого вибору будь-якого типу дій, обумовлюють рамки і форми діяльності та надають їй чітку орієнтацію на досягнення поставлених цілей [1, с. 5].

У зв'язку з тим, що кожен працівник має відмінності в мотивації, які можуть змінюватися протягом життя, необхідно відповідно змінювати й систему спонукальних заходів до праці, що вимагає їхнього вивчення і класифікації. Аналіз наукових джерел показав, що виділяють наступні форми мотивації праці в залежності від основних груп потреб, способів, які використовуються, джерел виникнення, спрямованості на досягнення цілей. На цій основі розкрито сутність комплексної мотивації, підкреслено необхідність її застосування з метою створення у персоналу матеріальних, організаційних і моральних мотивів, що відповідають цілям підприємства.

Сучасний виробничий процес вимагає від працівника більшої відповідальності, старанності, творчого ставлення до роботи. Складність стимулювання й управління такими діями обумовлює необхідність вивчення мотиваційного процесу, розуміння сутності, змісту і логіки якого сприяє активізації високопродуктивної праці, максимальному задоволенню потреб працівників, розвитку їхнього творчого потенціалу, який можна плідно застосувати в інтересах підприємства.

Мотиваційний процес істотно залежить від потреб, мотивів і стимулів людини. Крім того, поняття “мотив” і “стимул” часто отожденоються. Обом переважно відводиться роль спонуки. Дослідження етимології слів та їх вживання в різних галузях знань свідчать про неприпустимість такого отожденоення. Необхідно розмежовувати ці поняття, визначаючи їх таким чином. Мотив – внутрішня спонuka людини, яка має певні потреби і переслідує певні цілі, до дії. Стимул – зовнішній вплив на діяльність та поведінку індивіда. Мотивація – зміна системи мотивів людини під цілеспрямованим впливом стимулів. Стимулювання – процес вибору та застосування стимулів, здатних сформувати у людини систему мотивів до очікуваних дій [1, с. 6]. Тому для управління ним з метою підвищення ефективності виробництва необхідне вивчення й уточнення сутності даних категорій, класифікація їхнього розмаїття, бо помилкове уявлення керівників щодо структури й ієрархії потреб, мотивів і стимулів працівників призводить до підвищення плинності кадрів та зниження продуктивності праці. Аналіз наукових джерел показав, що потреби класифікують за наступними ознаками: потреби у залежності від походження, суб'єктивного прояву, ступеня усвідомленості, ступеня важливості, а також кількісної визначеності і можливості задоволення; мотивів у залежності від стимулюючої сфери, джерела виникнення, часу і сили прояву, ступеня усвідомленості та прояву в поведінці; стимулів у залежності від виду потреби, способу впливу, суб'єктів інтересів і ступеня привабливості для робітника.

Важливим фактором мотивації праці є стимулювання трудової активності, що розглядається нами як процес, який передбачає вплив на працівника за допомогою використання його потреб, інтересів, бажань, цілей і реалізується через створення умов трудової ситуації, що спонукають людину діяти певним чином. Одним з основних видів матеріального стимулювання у нашій країні залишається заробітна плата. Однак відсутність на даний час на багатьох підприємствах взаємозв'язку між рівнем оплати праці, кваліфікацією і продуктивністю праці робітників стало причиною того, що заробітна плата не завжди повною мірою може вирішити проблему ефективного стимулювання. Унаслідок цього виникає

необхідність її доповнення системою преміювання, що є дієвим інструментом заохочення при раціональному виборі її показників, умов, розмірів і періодичності [2, с. 38].

Той факт, що в міру професійного зростання людина прагне задовольняти різноманітні потреби не тільки матеріального характеру, пояснює зростання останнім часом частки працівників, які віддають перевагу нематеріальним мотивам. Виходячи з цього, система заохочення на підприємстві, крім матеріальних стимулів, повинна включати і методи морального заохочення до праці, які забезпечують досить вагоме збільшення виробітку. Розгляд досвіду інших країн дає можливість поряд із традиційними системами морального заохочення застосовувати нові, адекватні ринковим відносинам підходи до підвищення виробничої активності працівників, серед яких концепції якості трудового життя, співучасті працівників у прибутках, планування кар'єри та ін.

Всебічне дослідження механізму мотивації праці є передумовою розробки та впровадження на підприємствах України ефективних стимулюючих систем, що враховують різноманітні інтереси працівників, раціонально поєднують у собі методи матеріального і морального заохочення й забезпечують ефективну діяльність працівників в інтересах підприємства.

Примітки:

1. Гринева В. Н., Грузина И. А. Исследование категориального аппарата мотивации персонала // Экономика развития. – 2002. – №4 (24). – С. 5-7.
2. Мазур Н.О. Мотивация і стимулювання персоналу: теоретичні аспекти // Вісник Рівненського державного технічного університету. Економіка. – 2002. – Випуск 1(14). – С. 37-46

Vladimir Kravchuk, Alla Pikhur
Khmel'nitskiy institute of MAUP

FEATURES OF MOTIVATION OF LABOUR OF WORKERS OF ENTERPRISE

Essence of concepts is exposed "motivation", "reason", "stimulus", "stimulation". Influencing of motivation on the results of activity of worker of enterprise is described.

Наталія Краєвська

Вінницький національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Прибуток є підсумковим показником і кінцевим результатом діяльності підприємства як суб'єкта господарювання. Адже в ринкових умовах метою створення будь-якого підприємства є отримання прибутку в результаті здійснення господарської діяльності. Він характеризує доходність підприємства від проведення відповідних заходів, окупність вкладених витрат і використаного майна, тобто, прибуток є узагальнюючим показником кінцевих результатів господарської діяльності підприємства. Прибуток є одним із головних джерел фінансових ресурсів підприємства, формування централізованих фондів грошових коштів. За рахунок нього відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, фінансується розширення підприємства, здійснюється матеріальне стимулювання робітників. У зв'язку з цим в одержані прибутку мають бути зацікавлені і трудові колективи господарств і державні органи [1].

Як відомо, прибуток – це перетворена (похідна) форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на її виробництво. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Як перетворена форма додаткової вартості, прибуток є результатом усього авансованого капіталу (факторів виробництва) [1].

Прибуток – головна мета діяльності суб'єктів господарювання. Протягом багатьох сторіч не припиняються дискусії щодо його сутності та форм. Категорія прибутку і зараз продовжує отримувати нове наповнення та зміст, які підтверджується тим, що окремі автори прибуток пов'язують з доходом, капіталом, відсотками тощо.

Проте, для того щоб, ґрунтовно дослідити поняття прибутку, необхідно відмітити, що різні користувачі оперують різними за своєю суттю його визначеннями. Так, бухгалтери, державні службовці (податківці, працівники держкомстату та інші), банкіри та дрібні акціонери користуються поняттям бухгалтерського прибутку, джерелом якого є бухгалтерські доходи (загальна сума коштів, отримана на розрахунковий рахунок чи в касу підприємства за певний проміжок часу). Джерелом доходів є виручка від реалізації продукції та позареалізаційні доходи. Виручка – це сума коштів, сплачених покупцями за реалізовану продукцію, яку розраховують як добуток кількості реалізованого товару та ціни за його одиницю (у випадку виробництва декількох видів товарів виручка (валова) складається із виручки за ці товари). Позареалізаційні доходи – це всі інші надходження підприємства (штрафи, пені, неустойки, доходи від фінансової діяльності: акційні та цінно-паперові доходи, комісійні винагороди, усі види фінансової допомоги тощо). Залишок після вирахування з бухгалтерського доходу бухгалтерських витрат називають валовим (бухгалтерським) прибутком. Валовий прибуток, за мінусом податків та обов'язкових платежів, називається чистим прибутком. Саме про такі види бухгалтерського прибутку (валового, чистого) йдеться, коли підприємство намагається взяти кредит в банку, складає періодичну звітність та інше [2].

Власників підприємства, економістів, менеджерів різних рівнів цікавлять не баланс чи звіт про фінансові результати, а в першу чергу, діяльність підприємства, яка розглядається через призму ефективності використання його ресурсного і виробничого потенціалу. Економічний прибуток порівнює фактичні доходи з виручкою і витратами при найкращому альтернативному використанні ресурсів та можливостей підприємства. Якщо економічний прибуток більше нуля, то можна стверджувати, що власники мають зиск від діяльності підприємства, а вкладений в нього капітал працює ефективно [3].

Розглянувши економічний та бухгалтерський види прибутку, можна зробити висновок, що саме останній найчастіше виступає об'єктом досліджень в процесі аналізу діяльності підприємства. Процес його формування та відображення чітко встановлено діючими в Україні сучасними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

На підприємствах використовуються три методи визначення прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод. Метод прямого розрахунку базується на тому, що прибуток розраховується за окремими видами продукції, які виробляються і реалізуються підприємством. Для розрахунку використовуються такі дані: асортимент і кількість продукції, що планується до виробництва і реалізації; собівартість одиниці продукції; ціна одиниці продукції (ціна виробника). Цей метод розрахунку доречно застосовувати при невеликому асортименті продукції.

Метод розрахунку прибутку на підставі показника витрат на одну гривню продукції передбачає використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Економічний (аналітичний) метод відрізняється від попередніх методів розрахунку прибутку тим, що дозволяє визначити окрім загальної суми прибутку вплив зміни окремих чинників на неї: обсяг виробництва (реалізації) продукції; собівартість продукції; рівень оптових цін і рентабельності продукції; асортимент та якість продукції [4].

В сучасних умовах отримання прибутку орієнтує товаровиробника на збільшення обсягів виробництва продукції і зниження виробничих витрат. Завдяки цьому досягається головна мета підприємництва і задовольняються суспільні потреби. Менеджери повинні розрізняти види прибутку залежно від ступеня покриття витрат. Прибуток потрібно розподіляти таким чином, аби повністю покривати витрати на виробництво, оплату праці, а також забезпечувати рівень автономії підприємства та виплату дивідендів. Вміння правильного обрахунку та розподілу прибутку забезпечує стабільність розвитку та фінансове зростання підприємств.

Примітки:

1. Кучеренко Т. Формування показника чистого прибутку / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 36–39.
2. Мицкевич А. А. Управление затратами и прибылью / Мицкевич А. А. – М. : ОЛМА-ПРЕСС Инвест: Институт экономических стратегий, 2003. – 192 с.
3. Андрійчук В. Г. Економіка аграрного підприємства / Андрійчук В. Г. – К. : КНЕУ, 2000. – 355 с.
4. Василик О. Д. Теорія фінансів / Василик О. Д. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.

Kraevska Natalia

Vinnitsya national agrarian university

METHODICAL GOING NEAR DETERMINATION OF INCOME OF ENTERPRISES

Investigational concept of income, kinds and methods of determination of income are specified from realization of products.

Ірина Красінчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

МІЛТОН ФРІДМЕН ТА ЙОГО ВКЛАД У РОЗВИТОК ГРОШОВОГО АНАЛІЗУ

Ще з початку 20-х років США для свого розвитку використовувало знання «Чиказької школи» неолібералізму, а також монетаризм і ідеї. Та особливого поширення монетаризм, як варіант неолібералізму, набув у США наприкінці 40-х-початку 50-х рр. з появою різних публікацій М.Фрідмена та таких американських економістів 20 - 40-х рр. Г.Саймонса, І.Фішера, Ф.Найта.

Цей період характеризувався виникненням низки монетарних теорій, що пояснювали природу циклічного розвитку економіки та пропонували монетарні рецепти її стабілізації. Серед них найбільш обґрунтованою та переконливою була теорія чиказької («нової монетаристської») школи М.Фрідмена.

Американський економіст, народився в Брукліні в сім'ї бідних емігрантів зі Східної Європи. Ще в школі Фрідмен проявив зацікавленість математикою. В 1928 році вступив до Рутджерського університету, який успішно закінчує зразу у двох напрямках – економіки та математики. Коли йому запропонували стипендію з різних університетів для продовження навчання з математики та економіки, він вибрав пропозицію Чиказького університету для вивчення економіки. В 1956р. публікує (разом зі співавтором) книгу „Studies In the Quantity Theory of Money”, в якій закладено основи сучасної кількісної теорії грошей. Ця книга стала початком нової течії в економічній теорії монетаризму.

Тріумфом теоретичного доробку М.Фрідмена стала концепція стабілізації американської економіки під назвою „рейгономіка”, яка дала можливість подолати економічний спад, ослабити інфляцію, зміцнити національну валюту.

Подібних результатів було досягнуто в Чилі – „Чилійське економічне диво”.

М.Фрідмен приймав участь також у розробці програм ліберальних економічних реформ в Ізраїлі та інших країнах.

Британський уряд, на чолі з прем'єр-міністром М.Тетчер, для оздоровлення економіки також використовував фрідменівські настанови.

Таким чином концепція монетаризму, після кейнсіанства та міжгалузевого балансу, стала ще одним прикладом прямого ефективного впливу економічної теорії на стан економічного розвитку розвинених країн світу.

Його перша стаття починається з розмежування „номінальних” і „реальних” економічних показників. Для монетаристів ця відмінність має важливе значення, бо з ним пов'язаний специфічний механізм „підстроювання” фактичних і бажаних величин. Головна увага в моделі Фрідмена приділяється реакції господарських агентів на зміну ринкових цін. Коливання цін зачіпають попит на касові залишки, які орієнтовані на фактичну величину їх купівельної сили. Емісія грошей, згідно кількісної теорії, автоматично змінює рівень цін і реальну купівельну силу грошей. Учасники обороту відповідають на це накопиченням або, навпаки, посиленою витратою грошей на придбання товарів або фінансових активів. Все це, кінець кінцем, відбивається на величині номінального доходу в поточних цінах.

Що ж стосується розподілу кінцевого ефекту грошових імпульсів, то Фрідмен обмежується лише вказівкою на особливі наслідки грошових зрушень в різних тимчасових інтервалах: у тривалому аспекті гроші нейтральні і не зачіпають „реальних” процесів в господарстві. У перебіг же коротших періодів певний вплив можливий, але воно швидко зникає у міру пристосування системи цін до нової ринкової ситуації.

Фрідмен приймає ідею неокласиків, і зокрема А.Маршалла, що ціни служать головним інструментом, що забезпечує коригування господарства у разі виникнення ринкових диспропорцій. „Ціни, – пише він, – підлаштовуються швидше, ніж фізичні об'єми (обмінювані на ринку товарів), причому, мабуть, настільки

швидко, що цінові зрушення слід розглядати як миттєве” [3]. Інакше кажучи, при появі диспропорцій між попитом і пропозицією вся тяжкість виправлення ситуації в монетарній моделі лягає на систему цін.

У 1972 р. Фрідмен виступив з новою статтею, де запропонував змінений варіант монетарної моделі. Він назвав свій підхід „третім шляхом”, підкреслюючи його відмінності як від традиційної кількісної теорії, так і від кейнсіанської моделі. Фрідмен викладає тут свою „монетарну теорію номінального доходу”, одна з цілей якої – усунути ділення доходу на ціновий і фізичний компоненти, інакше кажучи, повністю зняти проблему, яка не може бути вирішена в рамках монетаристського підходу. З цією метою пропонується особливе трактування „бракуючого рівняння”. Якщо кейнсіанський підхід пов’язаний з передумовою негнучких цін, а традиційна кількісна теорія – з незмінністю „реального” продукту, то „третій шлях” ґрунтується на фіксації третього, ключового параметра – норми відсотка. Фрідмен вводить допущення про „одиничну еластичність” попиту на гроші по відношенню до реального доходу. Цей крок, на його думку, дозволяє усунути ціни і реальний дохід, „як самостійні змінні в рівняннях грошового сектора” [1], оскільки в цьому випадку попит на касові залишки однаково реагує і на зміни цін, і на зміни фізичного об’єму товарної пропозиції. Отже, ці параметри можна об’єднати. Тоді рівняння попиту на гроші набуває наступного вигляду:

$$M^D = Y \cdot l(r). \quad (1)$$

Потім вводиться умова екзогенності пропозиції грошової маси:

$$M^S = M(t). \quad (2)$$

Рівновага грошового сектора характеризується попередньою рівністю

$$M^D = M^S. \quad (3)$$

Ці три рівняння можна перетворити в рівняння кількісної теорії:

$$Y(t) = V(r) \cdot M(t) \quad (4)$$

де V – швидкість оборотності грошей. Фрідмен стверджує, що рівняння (1) і (2) є „системою, яка дозволяє визначити рівень номінального доходу в будь-який момент часу”.

І дійсно я, якщо поринути у математичні формули, то в кінцевому результаті ми отримаємо:

$$Y = V(k_0 + y^*)M(t) \quad (5)$$

Згідно цієї формули, рівень номінального доходу визначається трьома змінними – k_0, y^*, M . Але k_0 – константа, а величина y^* відповідно до адаптивної моделі формування очікувань мало змінюється, то в результаті залишається лише одна незалежна змінна – M . Отже, можна зробити висновок, що „гроші визначають дохід” без якої-небудь участі „реального” сектора господарства.

У багатьох країнах світу по сьогоднішній день користуються моделлю „Третього шляху”.

Фрідмен звертає увагу, що ціни одночасно виконують три функції [2]: інформаційну, стимулюючу і розподільну. Інформаційна функція пов’язана з тим, що ціни, указуючи на зміни попиту і пропозиції, несуть в собі інформацію про потреби в тих або інших товарах, про дефіцит або надлишок ресурсів і так далі. Ця функція має надзвичайно важливе значення для координації економічної активності. Друга функція полягає в стимулюванні людей використовувати наявні ресурси з тим, щоб отримати найбільш високо оцінювані ринком результати. Третя функція показує, що і скільки отримує той або інший економічний суб’єкт (оскільки ціни одночасно є і чиймись доходами).

Всі ці функції цін тісно взаємозв’язані і спроби подавити одну з них негативно позначаються на інших. Тому прагнення соціалістичних урядів відокремити останню функцію від решти та змусити ціни сприяти реалізації соціальних цілей, Фрідмен вважав абсурдним. Оскільки, на його думку, ціни повідомляють спонукальні мотиви тільки тому, що беруть участь в розподілі доходів. Якщо ціни не виконують третю функцію – розподіли доходу, то людині немає сенсу турбуватися щодо інформації, яку несе в собі ціна, і немає сенсу реагувати на цю інформацію.

Позитивізм теорії Мілтона Фрідмена полягає в тому, що її цілком орієнтовано на практичне застосування.

Суб’єктивізм ж Фрідмена проявляється в тому, що він враховує дію психологічного фактора (мотивів поведінки людини) в різних економічних ситуаціях, наприклад: у ситуації „інфляційного очікування”. Психологічні фактори, на, його думку, — це рівноправні складові врівноважування економічної системи.

Він підкреслює, що стабільна економіка забезпечує високий рівень життя у суспільстві, але кожен громадянин повинен сам дбати про те, щоб одержати свою частку суспільного продукту.

Вклад Фрідмена у грошовий аналіз та економічну політику оцінюється дуже високо. За результатами наукових досліджень та широтою кругозору його єдиним суперником серед економістів ХХ століття міг бути тільки Кейнс.

Примітки:

1. Баранкевич М.М. Вступ до математичної економіки. Фундаментальні моделі : Навч. посіб. / М.М. Баранкевич, В.Б. Антонів. – Дрогобич, Коло, 2009. – 348 с.
2. Усоскин В.М. „Денежный мир” Милтона Фридмена – М. Мысль, 1989.
3. Фридмен М. „Количественная теория денег”. Перевод оригинала работ известного экономиста. М.: 1999. – 381с.

Iryna Krasinchuk
Ivan Franko National University of Lviv

MILTON FRIDMEN AND HIS CONTRIBUTION TO DEVELOPMENT OF MONEY ANALYSIS

A period at the end of 40-x-початку 50th in the USA was characterized the origin of row of monetarnikh theories which explained nature of cyclic development of economy and the monetarni recipes of its stabilizing offered. Among them most grounded and convincing was a theory of chikaz'koy («new monetary») school of M.Fridmena.

Олеся Краснополська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СТРАХОВОГО РИНКУ

Український ринок страхових послуг має значні можливості, проте потреби національної економіки та населення у якісних страхових послугах не задовільнено. На страховому ринку є серйозні проблеми, які перешкоджають подальшому розвитку, серед них: недосконала законодавча та нормативна база; низький рівень ефективності державного регулювання страхової діяльності; недосконала система державного контролю за фінансовою надійністю страховиків; інвестиційні можливості страховиків використано недостатньо; питома вага страхування життя на страховому ринку постійно знижується; є поодинокі випадки зволікання страховиками з виплатами страхових сум і страхового відшкодування, неправомірні відмови від виплати та порушення страхового законодавства.

Фінансова криза, що відбувається по всьому світу, загострила багато проблем та змусила уряди всіх країн застосувати нестандартні заходи щодо її подолання, перед вченими постали серйозні проблеми, що потребують негайного вирішення. Одним із шляхів стримування розвитку негативних подій є скорочення видатків державного бюджету. Таке становище сприяє зростанню ролі страхування як елементу соціального захисту населення та засобу компенсації матеріального збитку від підприємницьких, техногенних та екологічних ризиків. Страхування виступає як елемент інституціональної системи держави та відображає загальні закономірності фінансових відносин, які сприяють більш ефективному використанню всіх ресурсів. Зміна ролі в економіці таких галузей, як страхування, ступеня їх впливу на економічні процеси і формування відповідних економічних відносин породжує складні теоретичні, методологічні та практичні проблеми.

Сьогодні український страховий ринок значно відстає від страхових ринків розвинених країн та деяких країн з трансформаційною економікою. На українському страховому ринку велика кількість кептивних страхових компаній, що не забезпечує конкурентний розвиток страхування, висока частка псевдострахування та частка у страхових резервах, що передається у перестрахування, у тому числі й за кордон.

Особливу увагу привертає страховий ринок як потужний фінансовий інвестор. Нерозвиненість фінансових інструментів, занепад фондового ринку суттєво впливають на розвиток страхування, так як значно звужують інвестиційні можливості. Інвестиційна діяльність зводиться до тримання страхових коштів на депозитних рахунках, що в умовах фінансової кризи загострило проблему сплати страхового відшкодування. Крім того, додатковий посередник (у вигляді банку) підвищує вартість інвестиційного ресурсу та зменшує прибутки страховиків.

Страхове законодавство України свідчить, що страхові компанії можуть розміщувати резерви на поточних рахунках, банківських депозитах, нерухомості, акціях, облігаціях, іпотечних сертифікатах, банківських механізмах [4]. На практиці ж велика частина на страхових резервів розміщена на банківських депозитах, що пов'язано з тим, що така форма інвестиційних вкладень страхової компанії є однією з необхідних умов утримання страховиком банківської акредитації, і в інструментах з фіксованою прибутковістю. Структуру розміщення активів страхових компаній за визначеним законом категоріями станом на 01.01.2008 можемо побачити на рисунку 1 [5]:

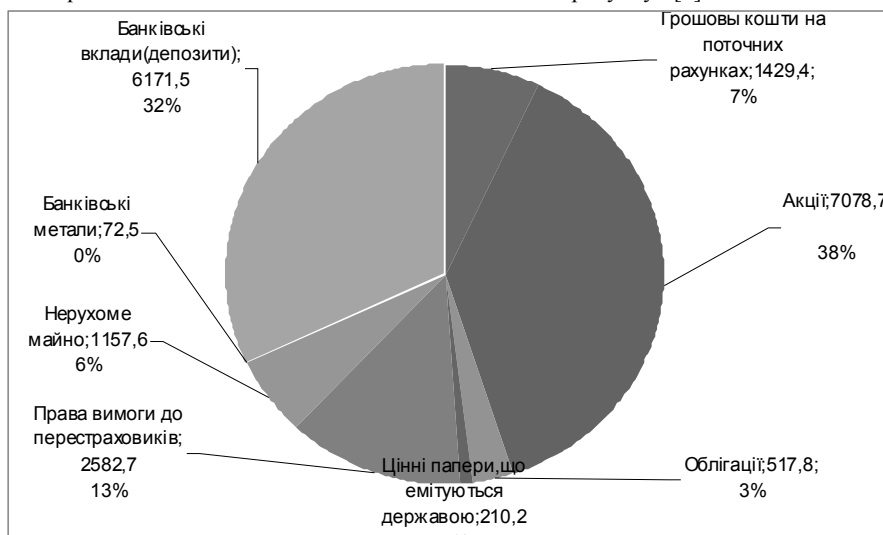


Рис. 1. Структура активів за визначеними категоріями (млн грн, %)

Отже, у сучасних умовах для вітчизняних страхових компаній одним із дієвих шляхів підвищення ефективності власної діяльності є зосередження належної уваги на процесах управління активами й одержання додаткового інвестиційного доходу. При цьому використанню страховими компаніями потенціалу та досвіду компаній з управління активами дасть змогу підвищити прибутковість інвестування страхових активів та знизити їх інвестиційні ризики. Водночас, звільнення страхового бізнесу від

непритаманних йому видів діяльності на фондовому ринку шляхом передання цієї діяльності професійним організаціям надасть страховикам можливість зосередитись на вирішенні широкого кола питань, які віднесені законодавством до сфери їх виняткової діяльності.

Примітки:

1. Страхування в умовах кризи: бути чи не бути. // Марія Азоян. 22.10.2008. <http://strahovka.in.ua>
2. Страховой рынок Украины закончил 2008 год с прибылью, но что будет в 2009 не известно... // _forINSURER.com 19.02.2009 <http://forinsumer.com>
3. Итоги деятельности страхового рынка Украины за 2008.
4. Закон України "Про страхування" від 07 березня 1996 р.

5.Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: www.dfp.gov.ua

Lesya Krasnopolska
Lviv National Ivan Franko University
FINANCIAL MECHANISM OF THE INSURANCE MARKET

The financial crisis that goes on all over the world sharpened a lot of problems and made the governments of all the countries use methods that are out of standards to avoid them. Scientists came across serious problems with need to be solved as it is possible.

One of the ways to restrain the development of negative events is to shorten the expenditures of national budget. This assists the growth of the role of insurance as the element of social defence of population.

Роман Краснюк
Львівський національний університет імені Івана Франка, факультет прикладної математики та інформатики
ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ СКЛАДСЬКИХ ПРИМІЩЕНЬ В ЗАДАЧАХ Е-БІЗНЕСУ ЗА ПОГЛИНАЮЧИМ АЛГОРИТМОМ

Як зазначається у численних працях з теорії управління, зокрема в роботах Пітера Друкера «доставка товарів стає основною конкурентною перевагою» сучасних маркетингових умов електронної торгівлі. Відомо, що триденний термін передавання клієнтові зробленої ним покупки вважається великим для е-торгівлі та ставить під сумнів всі її переваги. Внаслідок цього дослідження задач транспортних перевезень для бізнес діяльності суб'єктів е-бізнесу є актуальним та необхідним практичним завданням.

Відомою є постановка транспортної задачі: в n пунктах-складах постачальників знаходиться визначена кількість S_i ($i = 1..n$) одиниць деякого однорідного продукту. Цей продукт споживається m споживачами у визначеному об'ємі B_j ($j = 1..m$). Відомі витрати на перевезення одиниці продукту із i -го складу j -му споживачу, які рівні C_{ij} і наведені в таблиці транспортних витрат. Потрібно скласти такий план перевезення, при якому повністю задовольняються замовлення споживачів з мінімальними транспортними витратами [2].

Введемо позначення: A_i – доставки з i -го складу всім споживачам, обмежені S_i – кількістю товарів на складі; B_j – замовлення j -го споживача – доставки йому з усіх складів; X_{ij} – перевезення з i -го складу j -му замовнику; V_i – вартість обслуговування i -го складу.

Необхідно забезпечити повне виконання всіх замовлень B_j при мінімальних витратах на перевезення вантажу та обслуговування складів. Сумарні затрати компанії з обслуговування складів та перевезення продукції:

$F(X) = \sum_{i=1}^n V_i + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{i,j} \cdot X_{i,j}$, де $F(X)$ – функція, яка мінімізується і залежить від $n \times m$ змінних X_{ij} . Очевидно, що

при цьому повинні виконуватися обмеження: $A_i = \sum_{j=1}^m X_{i,j} \leq S_i$ – неможливо доставити вантажу більше, ніж є на складі;

$B_j = \sum_{i=1}^n X_{i,j}$ – споживач повинен отримати точну кількість замовленого вантажу; $X_{i,j} \geq 0$ – товаропотік не може бути від'ємним.

Щоб скоротити термін передачі замовлення клієнтові, компанії е-бізнесу змушені відкривати значну кількість додаткових складських площ. Як показують числові розрахунки, здійснені з використанням системи комп'ютерної математики *MathCAD* [1], така ситуація є виправданою, коли попит споживачів є врівноваженим, тобто спостерігається незначна різниця у потребах споживачів за регіонами розміщення. Тоді, навіть за суттєвої різниці у вартості перевезень маємо такий розподіл, що забезпечує фактичне вирівнювання сумарної вартості. Якщо ж потреби деякого із споживачів суттєво перевищують потреби решти, то має місце зростання сумарної ціни перевезень, а нерівномірність розподілу вартостей перевезень від складів до певних користувачів призводить до значного коливання сумарної ціни, що негативно позначається на плануванні діяльності транспортників.

Як наслідок, поставлене завдання потребує зміни математичної постановки, бо в задачі викристалізовується два критерії: мінімізація перевезень продукції та відмова у використанні деякої кількості складів внаслідок нерівномірності розподілу вартостей перевезень.

Для розв'язку задачі в уточненій постановці застосовуємо підхід пов'язаний з евристичними алгоритмами, що дозволяють ефективно знаходити хороші наближені розв'язки поставлених задач. Найкращим варіантом з точки зору досліджень задач логістики вважається застосування правила вибору наступного найкращого або поглинаючий алгоритм. Цей алгоритм іноді називають жадібним алгоритмом, оскільки на кожному кроці він вибирає (поглинає) найкращий можливий (на цьому кроці) розв'язок [3].

Подальша оптимізація задачі пов'язується з умовою вирішити питання щодо того, які склади повинні працювати, а які необхідно закрити. Евристичний підхід до цієї задачі полягає в тому, щоб відкрити склад, який економить найбільше коштів, і продовжувати відкривати склади до тих пір, доки це дозволить економити фінансові ресурси.

Увівши в розгляд булеві змінні X_{0i} , що визначають можливість використання i -го складу, постановка задачі знає зміни: мінімізувати сумарні затрати компанії з обслуговування складів та перевезення продукції

$$F(X) = \sum_{i=1}^n V_i X_{0i} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{i,j} \cdot X_{i,j} \cdot X_{0i},$$

за виконання обмежень на наявний на складі товар $A_i \cdot X_{0i} = \sum_{j=1}^m X_{i,j} \cdot X_{0i} \leq S_i \cdot X_{0i}$; умов задоволення попиту

$$B_j = \sum_{i=1}^n X_{i,j} \cdot X_{0i} \text{ та умов невід'ємності кількості перевезень продукції } X_{i,j} \geq 0.$$

Умови вибору складів $X_{0i} = 0$ або 1 задаються покроковою процедурою з використанням умови зменшення сумарних затрат з обслуговування та перевезення.

Сформульована задача належить до типу задач комбінаторної оптимізації, тобто, таких задач, для яких існує скінченне число допустимих варіантів, перебравши які, можна знайти оптимальне рішення. Реалізація числового розв'язку задачі зроблена у системі комп'ютерної математики *MathCAD* з її потужним блоком операцій векторної алгебри.

Як показують числові розрахунки, якщо спостерігається нерівномірність розподілу вартостей перевезень від складів до певних користувачів, то відмова від використання деякої частини складських приміщень дозволяє здійснити оптимізацію цільової функції, і тим самим зменшити витрати компанії.

Примітки:

1. Дьяконов В.П. Энциклопедия *MathCAD*. – М.: СОЛОН-Пресс, 2004. – 832 с.
2. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки. – К.: Кондор, 2003. – 160 с.
3. Кормен Т.Х., Лейзерсон Ч.И., Ривест Р.Л., Штайн К. Алгоритмы: построение и анализ. – М.: Вильямс, 2009. – 1296 с.

Roman Krasnyuk

Ivan Franko L'viv National University, department of the applied mathematics and informatics

THE OPTIMIZATION USING OF WAREHOUSES IN E-BUSINESS TASKS WITH ABSORPTIONS ALGORITHM

In publication the task of combinatorial optimisation of warehouses in tasks of e-business with usage of absorptions algorithm is considered. At research of tasks of transport logistics the satisfaction of two criteria takes place: minimisations of resources on transportation of production and refusal in usage of a quantity of warehouses owing to non-uniformity of allocation of cost of transportations. The formulated setting of the task has the property of heuristics in step by step to open those warehouses which reduce total expenses on service and transportations.

Ольга Креховець

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

Ринок нерухомості є надзвичайно важливою складовою національного багатства будь-якої держави. На нерухомість припадає понад 50% світового багатства [4]. Тому вирішення проблем розвитку підприємництва на ринку нерухомості є надзвичайно актуальними сьогодні.

У більшості західних країн організації, що зайняті на ринку нерухомості, тяжіють до локалізації своєї діяльності за територією. Країнам з розвинутою ринковою економікою притаманна ситуація, коли на ринку нерухомості, як правило, діють великі диверсифіковані фірми, що працюють у сфері девелопменту, консалтингу. В аналогічному напрямку іде розвиток фірм на ринку нерухомості й у великих містах України.

Підприємництво на ринку нерухомості України почало розвиватися досить недавно. Тому фінансова криза негативно впливає на його розвиток. Зменшується кількість операцій на ринку нерухомості, а отже, зменшуються прибутки підприємців. 2009 рік приніс прикрасі підприємцям на ринку нерухомості, також не виправдав очікувань і покупців. За даними Мін'юсту, кількість операцій купівлі-продажу з початку року зменшилася на 77% [2]. Ціна квадратних метрів у порівнянні з 2008 роком знизилася мало. Брокери на ринку нерухомості в цій ситуації теж вимушені шукати компроміси між бажанням працювати і прагненням клієнтів мінімізувати свої витрати. І краще всього це вдається невеликим ріелторським компаніям.

Різке падіння попиту на нерухомість змушує брокерів буквально воювати за кожного клієнта. Іншого варіанту зберегти бізнес сьогодні вже немає. Усі внутрішні резерви гравців ринку давно вже вичерпані, штати скорочені до межі, соціальні пакети працівникам анульовані, зарплати урізані, тому доводиться здійснювати крайні заходи - зменшувати розмір комісій. Принцип розрахунку комісійних залишився колишній – визначений відсоток від річної вартості оренди або фіксована сума винагород.

До важких ринкових умов краще всього пристосувалися дрібні ріелторські фірми. Варто відзначити, що брокерські компанії зараз швидше йдуть на компроміс. Вони готові переглядати свою винагороду у бік зменшення (до 1,5-2% при оренді і до 0,3-0,5% при продажі) [1].

Кількість компаній на ринку нерухомості різко скоротилася. Більшість великих брокерських компаній були зорієнтовані на орендування чималих площ досить спроможним клієнтам. Але сьогодні ситуація змінилася і вони згодні працювати із звичайними клієнтами. Активність клієнтів на ринку комерційної нерухомості зараз дуже висока, оскільки багато компаній переїжджають і змінюють офіси на дешевші та комфортніші. Та і громадяни, які вже відчули готовність девелоперів істотно знижувати вартість квадратних метрів, теж не проти щось прикупити. Однак платити посередникам жоден сьогодні не готовий. Великі компанії за інерцією ще не спроможні працювати з норозвистими та дрібними клієнтами, оскільки вони звикли працювати з кращими клієнтами, знаковими проектами. В результаті їх потенційну аудиторію забирають дещо менш розвинуті компанії. Що стосується дрібних і середніх компаній, то вони завжди уміли знаходити свою нішу на ринку нерухомості, і зараз це уміння якнайбільш їм знадобилося. Поки-що ці компанії перемагають завдяки здатності орієнтуватись на малі заробітки, щоб утриматися на плаву і пережити важкі часи.

Продовжуються залишатись потрібними кваліфіковані ріелтори з власною клієнтською базою. А ось люди випадкові в цій галузі, яких привертало лише високі заробітки на операціях з нерухомістю, сьогодні залишають ринок. Відбувається певне самоочищення цього сектора економіки – посередницька інфраструктура повертається до клієнтів обличчям і позбавляється від зайвих елементів.

Багато фахівців вважають, що вже сьогодні рівень комісійних ставок брокерів ринку нерухомості досяг свого мінімуму. Надалі їх заробітки якщо і зменшуватимуться, то тільки за рахунок зниження цін на самі об'єкти. Таку можливість учасники ринку не просто допускають, а вважають найбільш вірогідною. Падіння вартості оренди і ціни квадратного метра (не важливо якого – житлового або комерційного) – лише частина того, що турбує ріелторів. Висновок з цього можна зробити тільки один – сьогодні потрібно надзвичайно ретельно відноситися до вибору свого брокера на ринку нерухомості, адже це серйозна „зона ризику”, причому куди небезпечніша, ніж, наприклад, банківський сектор. Подібні фірми в поточному році продовжать йти з ринку, і цей процес, як випливає з вищенаведених фактів, набиратиме обороти.

Проведені дослідження ринку підтверджують, що сьогодні кращий варіант – по друзях-знайомих знайти приватного ріелтора, який вже добре зарекомендував себе грамотним проведенням ряду операцій. Це стосується як покупки, так і оренди – грамотний професіонал-одинак цілком в змозі замінити фірму з декількох чоловік. Загалом усі функції брокера якраз і зводяться до підбору варіантів та оформлення документів. Але фахівець, якого вам порадили по блату, не стане брати передоплати, так що особисто ваші фінансові ризики будуть захищені якнайкраще. Адже брокерська компанія на відміну від індивідуала завжди вимагає завдаток і не має гарантії, що завтра вона не розориться. Саме тому незалежно від фінансових криз та інших перипетій хороших брокерів-індивідуалів високо цінують у світі нерухомості.

Усе вищесказане є справедливим тільки для приватних осіб, малого і середнього бізнесу – великим структурам доведеться, або шукати надійних партнерів, або покладатися на власні зусилля.

Таким чином, сучасний стан підприємницької діяльності на ринку нерухомого майна України перебуває у досить важкому стані, однак виправити цю ситуацію можливо. Підприємцям варто знизити відсотки по своїй комісійній винагороді. Виходячи з цього, більшість клієнтів будуть вимушені звертатися до брокерів, а не намагатись їх обійти. А з боку держави необхідним є вироблення дієвих заходів регулювання розвитку ринку нерухомості для виходу з економічної та фінансової кризи. Лише в цьому випадку є надія, що дані підприємства зможуть вижити.

Примітки:

1. Доступно з: <<http://agent.ua/review/news>>
2. Нерухомість перебуває в „мертвій точці”. - [Цит. 2010, 26 січня]. – Доступно з: <<http://realty.lviv.net/content/blogsection/1/49/>>
3. Пазинич В. І., Свистун Л. А. Оцінка об'єктів нерухомості: Навчальний посібник. – К.: „Центр навчальної літератури, 2009. – 438 с.
4. Ринок нерухомості / А. М. Асаул, В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, Н. В. Павліха, І. В. Кривов'язюк: Навч. Посібник, видання друге. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.

Olha Krekhovets

Ivan Franko National University of L'viv

THE MODERN STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE ACTIVITY IN THE MARKET OF THE REAL ESTATE OF UKRAINE

In work the current state of enterprise activity in the market of the real estate of Ukraine is investigated and prospects of its development are opened. Offers for overcoming of a negative situation which has developed in the real estate market are submitted.

Христина Криворучка

Львівський Національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.

В умовах функціонування ринкової економіки отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності банків є необхідним чинником їхнього існування. Прибуток характеризує стійкість кредитної установи. Він необхідний для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат і підвищення якості послуг, що надаються, і, зрештою, для успішного проведення наступних емісій і відповідно збільшення капіталу, який дає змогу розширити обсяги і поліпшувати якість наданих послуг.

Аналіз та напрямки дослідження. Значення банківського прибутку важко переоцінити. Він важливий для всіх учасників економічного життя і залежить від ряду чинників:

- від отриманих та сплачених процентів за банківськими операціями[2];
- від питомої ваги непроцентних доходів;
- від поточних витрат;
- від структури активів і пасивів.

Резерви зростання дохідності звичайно знаходять у підвищенні ефективності використання активів через збільшення питомої ваги дохідних активів та скорочення питомої ваги недохідних активів. Не випадково концепція "високорентабельної банківської діяльності", яка доволі поширена в США, базується на трьох "китах" [3]:

- максимізації доходів (від наданих кредитів та операцій із цінними паперами, а також підтримка гнучкої структури активів, яка пристосована до змін процентної ставки);
- мінімізації витрат (через оптимізацію структури пасивів, зменшення втрат від безнадійних позичок, жорсткий контроль за накладними витратами;
- грамотному й ефективному менеджменті.

Метою аналізу прибутку та рентабельності є виявлення основного центру прибутковості банку та факторів, які впливають на збільшення величини прибутку та підвищення рентабельності банку на основі ефективного управління доходами і витратами. Відповідно до мети визначають такі завдання аналізу прибутку та рентабельності:

- оцінка виконання плану прибутку;
- аналіз динаміки прибутку в цілому, за складом і структурою;
- факторний аналіз прибутку;
- аналіз формування та розподілу прибутку;
- визначення тенденцій динаміки прибутку за тривалий період;
- аналіз показників ефективності діяльності комерційного банку;
- аналіз фінансової міцності банку (визначення межі та коефіцієнта безпеки банку).

Інформаційне забезпечення аналізу прибутку та рентабельності формується відповідно до завдань, які підлягають вирішенню. За своїм складом інформаційна база аналізу прибутку та рентабельності може не відрізнятися від інформаційної бази доходів та витрат банку. Вона складається з правової, планової та фактографічної (облікової і позаоблікової) інформації. До аналізу прибутку та рентабельності обов'язково залучається інформація, отримана внаслідок дослідження доходів і витрат банку [1].

В управлінні активами банку варто звернути увагу на наступні моменти:

1. Управління готівкою повинно бути більш ефективним, тобто необхідно планувати притоки і відтоки готівки і розробити графіки платежів. Терміни, на які банк розміщає кошти, повинні відповідати термінам залученим ресурсів. Не припустимо перевищення коштів на рахунках активу над коштами на рахунках пасиву.

2. Акцентувати увагу на підвищенні рентабельності роботи в цілому і на прибутковості окремих операцій зокрема. Так в управлінні кредитним портфелем необхідно:

- контролювати розміщення кредитних вкладень по ступені їхнього ризику, форм забезпечення повернення позичок, рівню прибутковості. Частка кожної групи кредитів у загальній сумі кредитних вкладень комерційного банку і її зміна є основою для прогнозування рівня коефіцієнта ліквідності, показує можливості продовження старої кредитної політики банку або необхідність її зміни;

- обмежити розмір кредиту, наданого одному позичальнику частиною власних коштів;

- видавати кредити можливо більшому числу клієнтів при зберіганні загального обсягу кредитування;

- вжити заходів по стягненню простроченої позичкової заборгованості і нарахованих відсотків за користування кредитами;

3. Застосовувати методи аналізу групи розрахункових рахунків клієнтів і інтенсивності платіжного обороту по кореспондентському рахунку банку. Результати такого аналізу є основою для аргументованого перегруповування активів балансу банку.

4. Працювати над зниженням ризику операцій. При цьому необхідно пам'ятати, що термінові заходи, що починаються кредитними інститутами для підтримки своєї ліквідності і платоспроможності, як правило, пов'язані з ростом витрат банку і скороченням їхнього прибутку.

Управління ризиками незбалансованості балансу і неплатоспроможності банку знижує можливі збитки банків, створює міцну основу для їхньої діяльності в майбутньому. Система управління ризиками незбалансованості балансу і неплатоспроможності банку орієнтується на вимоги Національного банку країни про дотримання комерційними банками встановлених норм ліквідності і платоспроможності. Для розпізнавання ризиків незбалансованості ліквідності балансу і неплатоспроможності комерційного банку потрібне створення спеціальної системи щоденного контролю за рівнем приведених вище показників ліквідності, аналізу чинників, що впливають на їхню зміну. Для цього доцільне створення бази даних, що дозволяє оперативно одержувати всю необхідну інформацію для здійснення аналітичної роботи, на основі якої буде формуватися політика банку.

В управлінні пасивами банку можна порекомендувати визначити стратегію підтримки стійкості депозитів. Частиною такої стратегії виступає маркетинг - підвищення якості обслуговування клієнтів, із тим щоб вони залишалися надійними для банку і під час кризових ситуацій. Підвищення термінів оцадних депозитів, їхньої середньої суми також пом'якшує коливання депозитів під час криз.

У міжнародній практиці менеджери по управлінню рентабельністю банків розробили ряд практичних рекомендацій для поліпшення цього виду діяльності. Перша з них складається в тому, що менеджери по управлінню рентабельністю повинні контролювати діяльність усіх відділів банку, відповідальних за використання і залучення коштів, і координувати свою діяльність із роботою цих відділів.

Менеджери по управлінню рентабельністю повинні передбачати, коли найбільше великі вкладники і користувачі кредитів банку планують зняти кошти з рахунку або збільшити внески. Це дозволяє керуючим планувати свої дії у випадку виникнення дефіциту або надлишку ліквідних коштів.

Висновок. Таким чином, кожен комерційний банк повинен самостійно забезпечувати підтримку своєї прибутковості і рентабельності на заданому рівні на основі як аналізу її стану, що складається на конкретні періоди часу, так і прогнозування результатів діяльності і проведення в наступному науково обґрунтованої економічної політики в області формування статутного капіталу, фондів спеціального призначення і резервів, залучення позикових коштів сторонніх організацій, здійснення активних кредитних операцій. Ефективне управління прибутком і рентабельністю – це якісний аналіз всіх результатів діяльності банку, реально заплановані показники діяльності та контроль за виконанням поставлених завдань. Це і планування витрат і доходів, розширення послуг та підвищення якості обслуговування, власний збір необхідної інформації. Вся фінансова та інша діяльність банку спрямована на отримання прибутку, підвищення рентабельності, тому контроль всіх сфер діяльності банку – це гарантія успіху.

Примітки:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-3 від 7.12.2000 р.
2. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Інструкція від 28.08.2005 №368 .
3. Про порядок формування обов'язкових резервів для банків України - Постанова Правління НБУ №244 від 27.08.01р.
4. Заруба О.Д. Фінансовий менеджмент у банках., К.: Либідь, 1999.
5. Ковальчук Т.Т., Коваль М. М. Економічний аналіз комерційних банків комерційних банків., К.: Діло, 2000.

Kryvoruchka Khrystyna

Ivan Franko National University of Lviv

ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT TO IMPROVE THE PROFITABILITY OF COMMERCIAL BANKS

In a functioning market economy, profit and profit-making activities of banks is a necessary factor in their existence. Effective management of profit and profitability is a qualitative analysis of the results of the Bank actually planned performance and control of tasks.

Вікторія Крикунова

ДВНЗ “Херсонський державний аграрний університет”

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

Починаючи з 2008 р. у переважній більшості розвинутих країн світу спостерігається спад обсягів виробництва, стрімке скорочення чисельності зайнятих і, відповідно, поширення безробіття. Чисельність безробітних у країнах Європейського Союзу у липні 2009 р. порівняно з груднем 2007 р. збільшилася на 5,4 млн. осіб і дорівнювала 21,8 млн. осіб, що на 33,9 % більше, ніж на початку аналізованого періоду (табл.1). Позитивна динаміка абсолютних показників спричинила відповідне підвищення відносних. Так, рівень безробіття у липні 2009 р. склав 9,0 %, що на 2,8 % вище індикатора 2007 р. До кінця 2010 р. прогнозується його зростання до 10-відсоткової позначки, що є найвищим показником з кінця 1970-х рр. За попередніми експертними оцінками, у випадку відновлення позитивної динаміки ВВП для стабілізації ситуації у сфері зайнятості знадобиться період часу від трьох до п'яти років.

Таблиця 1

	Динаміка індикаторів безробіття у вибраних країнах*			Чисельність безробітних, тис. осіб			
	Рівень безробіття, %			VII.2009 порівняно з XII.2007			
	грудень 2007	липень 2009	± в.п.	грудень 2007	липень 2009	± тис. осіб	%
Країни-члени ОЕСР	5,7	8,5	2,8	29935	45045	15110	150,5
Країни-члени ЄС	6,9	9,0	2,1	16379	21794	5415	133,9
Іспанія	8,8	18,5	9,7	1973	4272	2299	2,2 р.
Польща	8,3	8,2	-0,1	1410	1409	-1	99,9
Словацька Республіка	10,6	12,0	1,4	283	332	49	117,3
Угорщина	7,9	10,3	2,4	334	437	103	130,8
Чеська Республіка	4,8	6,4	1,6	251	339	88	135,1

* [4]

Максимальний рівень безробіття спостерігається в Іспанії – 18,5 %, де чисельність безробітних становила наприкінці аналізованого періоду 4,3 млн. осіб, що удвічі більше порівняно з 2007 р. Відповідно до отриманих даних, у Польщі має місце незначне зниження рівня безробіття. У Німеччині скорочення безробіття спостерігається з листопада 2008 р.

Таким чином, світова економічна криза спричинила значні проблеми у сфері зайнятості переважної більшості розвинутих країн, що виявляються у зростанні частки безробітних у складі економічно активного населення, економічних та соціальних наслідках безробіття, зменшенні доходів та підвищенні ризику втрати роботи для зайнятих осіб. У зв'язку з цим потребує перегляду і нових підходів державне регулювання зайнятості, зокрема, активна і пасивна політика зайнятості. Тим більше, що соціальна криза може посилити тиск на фінансову. Такі акценти було розставлено на саміті лідерів країн Великої вісімки G8 (Італія, березень 2009 р.) і зустрічі Міністрів праці країн ОЕСР (Франція, вересень 2009 р) [3, 4]. Економічний спад поставив декілька складних завдань перед державним регулюванням зайнятості [2,3].

По-перше, реалізація додаткових державних програм у сфері зайнятості з метою адекватної реакції на наслідки економічної кризи потребує залучення ресурсів. Їх обсяг значно варіюється по країнах в залежності від масштабів кризи в національній економіці і вже залучених коштів. Так, видатки на реалізацію активних заходів політики зайнятості відносно ВВП коливаються від 0,2 % у Словацькій Республіці і Чеській Республіці до 1,3 % у Бельгії і Данії, видатки на пасивні заходи – від 0,2 % у Великій Британії до 2,0 % у Бельгії [1].

Другим викликом є необхідність забезпечення попиту на працю і запобігання звільненням з підприємств, що знаходяться у важкому фінансовому стані внаслідок неспроможності відповідати за борговими зобов'язаннями. Потенційні соціальні і економічні втрати у разі звільнення працівників таких підприємств набагато перевищують обсяг коштів, необхідних для тимчасового звільнення фірм від обов'язкової сплати соціальних внесків або надання їм субсидій протягом короткого часу. Субсидування має бути припинено з початком економічного погравлення

По-третє, потрібно забезпечити під час економічного спаду адекватний соціальний захист особам, які втратили роботу, і сім'ям з низьким рівнем доходів. У всіх розвинутих країнах існують системи виплат, пов'язані з безробіттям, але термін і рівень цих виплат значно коливається. Наприклад, у Чеській Республіці коефіцієнт заміщення (відношення виплат по безробіттю до попереднього доходу) становить 6,3 %, у Польщі – 10,2 %, а у Бельгії, Норвегії, Франції, Іспанії – більше 30 %, у Данії – 47 % [1]. Для країн, в яких термін виплат є коротким, пропонується тимчасово пролонгувати його, щоб запобігти трансформації тривалого безробіття у бідність. Ця програма повинна супроводжуватися моніторингом відповідності реципієнтів вимогам отримання допомоги з метою унеможливлення зловживань.

По-четверте, послуги з працевлаштування повинні поєднуватися зі стимулюванням активної позиції безробітного щодо самостійного пошуку роботи із вживанням штрафних санкцій у разі його відсутності. Така схема вже протягом десятиріччя використовується у більшості країн. Втім, в умовах економічної кризи кількість вакансій обмежена, а темпи збільшення чисельності клієнтів служби зайнятості є високими. Відтак, державні інституції не в змозі задовольнити зростаючий попит на такий вид послуг. У зв'язку з цим потрібно налагодити кооперацію державних і приватних кадрових агенцій. Зацікавленість останніх у співпраці стимулювати винагородою у випадку працевлаштування.

Комбінація заходів державної політики зайнятості повинна пристосовуватися у відповідь на відносну зміну їх ефективності. Більше уваги слід приділити підготовці і перекваліфікації відповідно до потреб ринку праці (особливо локального). Рекомендовано цільове працевлаштування, створення робочих місць на громадських роботах для безробітних, які мають найнижчі шанси на працевлаштування. Участь держави у створенні робочих місць має бути тимчасовою і припинена щойно спостерігатиметься відновлення економіки.

П'ятим пунктом є забезпечення ефективної пропозиції праці, навіть в умовах економічного спаду. У зв'язку з цим окремому аналізу підлягають дві найуразливіші вікові групи населення – молодь і особи передпенсійного віку. Так, рівень молодіжного безробіття перевищує середні по країнам показники щонайменше удвічі. Для вирішення проблеми молодіжного безробіття запропоновано застосувати надання субсидій підприємствам при укладанні контрактів найму молоді без досвіду з навчанням на виробництві, урізноманітнити освітні послуги, забезпечивши можливість одночасного

отримання освіти і навичок робітничих професій, що знижує ризик безробіття і полегшує входження молоді без досвіду на ринок праці.

Постаріння населення створює додатковий тиск на фінансову систему і систему страхування в багатьох країнах. Тому потрібно утриматися від спокуси розв'язати проблему безробіття за рахунок зменшення чисельності робочої сили. Крім того, досвід 1970-х рр. показує, що ранній вихід на пенсію з метою звільнити робочі місця для молоді не забезпечує очікуваного ефекту.

Отже, подолання негативних тенденцій у сфері зайнятості розвинутих країн, спричинених світовою економічною кризою, вимагає використання адекватних заходів державного регулювання зайнятості. Зокрема, йдеться про необхідність забезпечення соціального захисту, запобігання масовому тривалому безробіттю шляхом надання підприємствам преференцій, нові підходи до працевлаштування, вдосконалення системи послуг з навчання і перекваліфікації. Пріоритетні напрями різняться по країнах в залежності від конкретних економічних умов.

Примітки:

1. How do OECD labour markets perform? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
2. OECD Employment Outlook 2009 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
3. People First: Tackling together the human dimension of the crises / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
4. Tackling the Job Crises. The Labor Market and Social Policy Response / OECD Labour and Employment Ministerial Meeting 28 September 2009 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>

Viktoriya Krykunova

Kherson State Agricultural University

THE WORLD ECONOMIC CRISIS INFLUENCE ON THE PRIORITY STATE EMPLOYMENT REGULATION MEASURES IN THE DEVELOPED COUNTRIES

The world economy is facing the recession and unemployment is rising to unprecedented heights in many countries. Governments are intervening to avoid the social crisis using different employment policy measures (strengthen safety nets for the unemployed and workers with low earnings, reinforcing activation regimes intended to assist workers to reintegrate into employment or increase their employability). Such measures should be carefully implemented so as to minimise the adverse effects on work incentives. It will be important to monitor these initiatives closely and to rigorously evaluate how successfully they have contained the social costs of the downturn while helping to prepare the labour market for a recovery.

Жанна Крисько

Тернопільський національний економічний університет

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ

В умовах ринкової економіки підприємства постійно підпадають під інтенсивний вплив з боку зовнішнього середовища, що зумовлює зміну стратегічних пріоритетів їх розвитку, концепцій і систем управління з метою забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності. Очевидним є факт неефективності управління підприємством сьогодні як у минулому незалежно від того, наскільки успішним воно було. Минулий успіх не гарантує виживання в майбутньому. Тому, перетворення, у тому числі і структурні, спричинені необхідністю постійної адаптації до швидкозмінних умов зовнішнього середовища.

У світовій економічній науці як узагальнююче поняття процесу цілеспрямованих змін суб'єктів економічної діяльності та ефективної адаптації суб'єктів господарювання до умов функціонування, що принципово змінилися, прийнято вважати реструктуризацію [1, с. 5].

Реструктуризація – процес, який потребує певних витрат часу, грошей. Тому проведення реструктуризації передбачає необхідність розрахунку її ефективності. Оцінка ефективності реструктуризації необхідна і для визначення доцільності впровадження заходів, які складатимуть програму реструктуризації, і для визначення ефективності результатів проведеної реструктуризації.

Визначення ефективності залишається однією з найважливіших економічних проблем сучасності. Дослідженню цих питань в сучасній літературі надається значна увага. Варто зазначити, що вагомий внесок в теорію з питань ефективності реструктуризації підприємств зробили вітчизняні та закордонні вчені: Алпатов А.А., Білик М.Д., Білих Л.П., Бланк І.О., Валдайцев С.В., Н.Г. Верстіна, Л.Ф.Кальніченко, Лігоненко Л.О., Мазур І.І., Мендрул О.Г., Терещенко О.О., Шапіро В.Д. Однак, на наш погляд, нині не тільки немає єдності у наукових дослідженнях щодо вибору методів і показників ефективності, але й склалася ситуація невизначеності та розбіжностей у їхньому застосуванні.

Аналіз існуючої системи управління процесами реструктуризації дозволив зробити висновок, що питання оцінки ефективності реструктуризації підприємств не розроблені достатньою мірою, є дискусійними як в силу того, що у сучасній економічній літературі термінологічний апарат характеристики самого процесу реструктуризації перебуває у процесі формування, так і в силу багатогранності самого поняття „ефективність реструктуризації”. Викладені аспекти обумовили актуальність дослідження проблеми оцінки ефективності реструктуризації підприємств.

Будь-яке ухвалення управлінського рішення вимагає знання того, що відбулося з економічним процесом і в результаті яких причин це відбулося, яких змін варто очікувати в майбутньому. Складність і високий ступінь невизначеності результатів реструктуризації вимагають наявності об'єктивного кількісного критерію оцінки ефективності цього процесу.

На сьогодні в світовій обліково-аналітичній практиці використовують понад 40 економічних показників оцінки різних напрямів діяльності підприємства. Отримані внаслідок такого аналізу великі масиви значень показників фактично не дають змогу зробити остаточний висновок, тому що:

по-перше, кожний показник, крім його значення у цифровому вираженні, має ще й значення вагомості;

по-друге, для визначення співвідношення вагомості різних показників потрібно ці співвідношення зафіксувати і здійснити відповідні розрахунки;

по-третє, визначення вагомості показника в цілому є досить складною і конче відповідальною процедурою у системі оцінки, тому для її виконання залучаються спеціально підготовлені експерти.

Погоджуємось з твердженням Кальніченко Л.Ф. [2] про те, що оцінка ефективності реструктуризації підприємств має ґрунтуватися на загальній концепції визначення результативності з урахуванням суб'єктивних та об'єктивних часткових

оцінок, що відповідають певним етапам реструктуризації, а саме реальності, відповідності, сценарності, достатності, продуктивності, інноваційності, соціальності, екологічності. Вимоги до формування цих показників полягають у простоті, конкретності, наочності, гнучкості, направленості, мотиваційності, здібності до агрегування та дезагрегування.

Оскільки шляхи реструктуризації багатогранні і не має одного стандарту її проведення, то, відповідно, не існує єдиної методики оцінки ефективності реструктуризації. Однак, на думку Петровича Й.М. [3, с. 627] можна виокремити певні загальні підходи до оцінки ефективності, або окреслити типові коло питань, які варто опрацювати, говорячи про успішність проектів реструктуризації:

- по-перше, виокремити заходи, які реалізуються в процесі реструктуризації, провести оцінку їх можливих наслідків;
- по-друге, вибрати критерії оцінки запланованих заходів (один чи систему);
- по-третє, окреслити коло показників, якими можна оцінювати ефективність;
- по-четверте, вибір показників оцінки реструктуризації пов'язаний із часовою категорією і ризиком, отже треба враховувати ймовірність шансів на успіх і ймовірність невдач.

Аналізуючи методичні підходи до оцінки ефективності реструктуризації, наведені у наукових розробках, власні дослідження доходимо висновку, що визначення результату реструктуризації має бути пов'язане з оцінкою рівня досягнення основної мети цього процесу. У мінливих умовах ведення бізнесу стає очевидним, що актуальним і найбільш важливим стратегічним завданням будь-якого суб'єкта господарювання є здатність зберігати стійкість в умовах впливу негативних чинників зовнішнього середовища. Загальна ж мета роботи підприємства полягає в забезпеченні довгострокової, стратегічної стійкості підприємства, що виявляється через мінімізацію втрат при несприятливих умовах зовнішнього середовища, а при сприятливих обставинах - в здатності до ефективного збільшення своїх активів, що підвищує можливість виживання підприємства при несприятливих змінах в зовнішньому середовищі в майбутньому.

Тому нами пропонується оцінку ефективності реструктуризації будівельного підприємства проводити з допомогою багатofакторної економетричної моделі, яка відображає вплив основних параметрів, що характеризують ефективність будівельного підприємства після перетворень на стратегічну стійкість будівельного підприємства.

Досліджуючи проблему оцінки ефективності реструктуризації можна зробити такі висновки:

1. при оцінці ефективності реструктуризації варто виходити з комплексного використання визначених критеріїв відповідно до часового лагу процесу;
2. чим ближчі фактичні результати до запланованих, тим більш ефективною є проведення реструктуризації. Зазначене поєднує необхідність складання обґрунтованого, практично орієнтованого проекту реструктуризації, який має бути дієвим ринковим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства;
3. визначення результату реструктуризації має бути пов'язане з оцінкою рівня досягнення основної мети цього процесу.

Примітки:

1. Верстина Н.Г. Реструктуризация предприятий инвестиционно-строительной сферы: [монография] / Н.Г. Верстина. - М. : МГСУ, 2002. - 338 с.
2. Кальніченко Л.Ф. Реструктуризация підприємств в умовах становлення ринкового середовища / Л.Ф. Кальніченко, О.Г. Мендрул // Економіка України. - 2001. - №10. - С. 27-33.
3. Економіка підприємства: [Підручник] / За заг. ред. Й.М. Петровича. - Львів: "Новий Світ-2000", 2004. - 680 с.

Zhanna Krysko

Ternopil national economic university

SYSTEM OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF RESTRUCTURING OF ENTERPRISES OF A BUILD SPHERE

The question of estimation of efficiency of restructuring of build enterprises is considered as to the process, which needs certain charges of time, money.

Мар'ян Крискув

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ВІДНОСИНАМИ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

Соціальні зв'язки людини, що перебуває навіть у дуже невеликій, нечисленній групі, являють собою безліч взаємодій, що складаються з дій і відповідних реакцій. Складається складна мережа взаємодій, що охоплює різне число індивідів. Поступово, у ході спілкування із всієї сукупності взаємодій виділяються стійкі соціальні зв'язки, які на основі раціонально-почуттєвого сприйняття їхніми взаємодіючими індивідами здобувають певну специфічну форму, що характеризується відповідною поведінкою взаємодіючих індивідів. Такі усвідомлені й почуттєво сприймані сукупності повторюваних взаємодій, співвіднесені по своєму змісті один з одним і характеризуються відповідною поведінкою, називають соціальними відносинами.

Просторовий контакт - початкова й необхідна ланка формування соціальних взаємозв'язків. Знаючи, де перебувають люди й скільки їх, а тим більше спостерігаючи їх візуально, людина може вибрати об'єкт для подальшого розвитку взаємозв'язків виходячи зі своїх потреб і інтересів. Н.Н. Обозов виявив два типи просторових контактів: передбачуваний просторовий контакт; візуальний просторовий контакт.

Соціальні контакти мають велике значення у вивченні місця кожного індивіда в системі соціальних зв'язків, його групового статусу, особливостей виконання ним своєї соціальної ролі в групі. Вимірювання числа й спрямованості соціальних контактів дозволяє визначати структуру соціальних взаємодій і характер соціальних відносин. Крім того, саме соціальні контакти є основою групоутворюючих процесів, першим кроком в утворенні соціальних груп.

Під соціальною взаємодією розуміється система взаємообумовлених соціальних дій, пов'язаних циклічною причинною залежністю, при якій дії одного суб'єкта є одночасно причиною й наслідком відповідних дій інших суб'єктів. Це означає, що кожна соціальна дія викликається попередньою соціальною дією й одночасно є причиною наступних дій. Таким чином, соціальні дії — це ланки в нерозривному ланцюзі, так званій взаємодії. Спілкуючись із друзями, колегами, родичами, людина постійно здійснює соціальні взаємодії, які ще різноманітніші по формах прояву, чим соціальні дії.

Взаємодія може тривати й стати стійкою, багаторазовою або навіть постійною. У ході стійкої взаємодії взаємні очікування індивідів постійно видозмінюються, але в той же час з'являється певний набір стійких соціальних очікувань, які надають взаємодії досить упорядкований і передбачуваний вигляд. Такі впорядковані й стійкі соціальні взаємодії називають соціальними відносинами.

Соціальні відносини – відносини між групами людей, які займають різне положення у суспільстві, беруть неоднакову участь у економічному, політичному і духовному житті суспільства, різняться способом життя, рівнем і джерелами доходів, структурою власного споживання.

Якщо говорити про туризм, то сьогодні ми його сприймаємо як самий масовий феномен ХХІ сторіччя, як одне із самих яскравих явищ нашого часу, що реально проникає в усі сфери нашого життя й змінює навколишній світ і ландшафт. Туризм став одним з найважливіших факторів економіки, тому ми розглядаємо його не просто як поїздку або відпочинок. Це поняття набагато ширше і являє собою сукупність відносин і єдність зв'язків і явищ, які супроводжують людину в подорожах.

Високі темпи розвитку туризму, більші обсяги валютних надходжень активно впливають на різні сектори економіки, що сприяє формуванню власної туристичної індустрії. На сферу туризму припадає близько 6% світового валового національного продукту, 7% світових інвестицій, кожне 16-те робоче місце, 11% світових споживчих витрат. Таким чином, у наші дні не можна не помітити того величезного впливу, що робить індустрія туризму на світову економіку.

Туризм – це сукупність відносин, зв'язків і явищ, що супроводжують поїздку й перебування людей у місцях, що не є місцями їх постійного або тривалого проживання й не пов'язаних з їхньою трудовою діяльністю.

Актуальним для області проблемами у туризмі є: стан розвитку системи зв'язку і комунікацій; проблема водопостачання; організації надійного енергозабезпечення рекреаційних зон, у тому числі використання альтернативних джерел електроенергії; культурна організація рекреаційних зон; відсутність різноманітних служб сервісу та організація культурно-розважального обслуговування рекреантів.

Першочерговими практичними кроками для розвитку рівня туризму є: розроблення нормативно-правової бази з питань туризму, здійснення за участю Державного комітету України по туризму експертизи проектів законодавчих та інших нормативно-правових актів у цій галузі; розроблення стандартів на послуги, що надаються туристам і екскурсантам; удосконалення порядку ліцензування суб'єктів туристичного підприємництва.

Kriskuv Maryan

Ivan Franko national university of L'viv

MANAGEMENT SOCIAL RELATIONS IS IN THE FIELD OF TOURISM

Tourism today is the most mass phenomenon of the XXI century, as one of the bright phenomena of our time which really gets to all spheres of our life and changes outward things and landscape. Tourism became one of major factors of economy, that is why we examine him not simply as a journey or rest. The social copulas of man which is even in a very small, not numerous group show by itself the great number of co-operations which consist of actions and proper reactions. Social relations are relations between the groups of people which occupy different position in society, take different part in economic, political and spiritual life of society, differ the way of life, level and sources of profits, pattern of own consumption

Надія Кричак

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Митно-тарифна політика будь-якої держави, що здійснює радикальні економічні перетворення, служить двом основним цілям:

1) забезпеченню належного рівня надходжень до державного бюджету, що робить певний внесок у спільні зусилля уряду стосовно макроекономічної стабілізації;

2) створенню рівних умов для конкуренції вітчизняних та іноземних виробників, що на першому етапі може передбачати тимчасове застосування обмежувальних заходів захисту національних виробників, які спонукають до перебудови виробництва, його раціоналізації і реструктуризації, до впровадження нових методів управління з метою підвищення загальної конкурентоспроможності [4].

Процеси, які відбуваються в Україні за умов трансформації економічної системи, вимагають розробки такого механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який би враховував особливості перехідного етапу. Без захисту національної економіки на етапі формування економічної системи наповнення ринку дешевими імпортованими товарами зумовлює скорочення національного виробництва і навіть знищення деяких його видів, що спричиняє скорочення робочих місць, зростання безробіття, загрожує національній економічній безпеці, міжнародному престижу країни, її культурі і традиціям [5].

Нинішній етап розвитку світової торгівлі характеризується зменшенням рівня митного обкладання, що обмежує можливості митно-тарифного регулювання. Відкритість митно-тарифного регулювання призводить на практиці до того, що будь-яка одностороння дія країни щодо зміни рівня митних ставок негайно викликає відповідні аналогічні дії протилежної сторони. Крім того, загальним недоліком вартісних чи цінових методів регулювання залишається їхній не завжди адекватний вплив на національну економіку.

Найважливішим інструментом у галузі регулювання зовнішньої торгівлі виступає митний тариф. Важливим елементом митно-тарифної політики є визначення та вибір напрямів реформування оподаткування зовнішньої торгівлі країни з урахуванням економічних та інституційних особливостей національної економіки [3]. З метою вдосконалення митної тарифікації та формування відповідних практичних рекомендацій для України необхідно здійснювати аналіз на підставі застосування різних типів митного тарифу, оцінки застосування єдиних або диференційованих ставок мита з позиції поліпшення національного добробуту, а також визначення основних підходів до вибору митного тарифу залежно від сформованих економічних та інституційних умов, а також цілей, якими керується уряд країни.

Використання тарифної структури, яка містить низькі рівні мита і характеризується незначним стандартним відхиленням, дає багато переваг, властивих уніфікованій структурі мита. Проте одне лише спрощення тарифної структури без скорочення рівня мита не забезпечує значного ефекту від зменшення адміністративних витрат [5].

У розвинутих країнах мито ще зберігає роль інструменту регулювання зовнішньоекономічних відносин, хоча його значення в даній сфері значно зменшилося завдяки активній участі цих країн у діяльності міжнародних економічних організацій, спрямованої на зниження митних бар'єрів у міжнародній торгівлі, а також завдяки активним інтеграційним процесам у Європі й Америці [4].

Одна з найгостріших проблем для України як члена Світової організації торгівлі - захист національного ринку та національного товаровиробника в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі. Реалізація цього завдання значною мірою залежить від митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі.

Уникнення несприятливих ефектів від посилення конкуренції на внутрішньому ринку можна досягти, зокрема, через упровадження Україною для спеціальних галузей, що потребують захисту, спеціальних зон сприяння або ж зон додаткового мита. Механізми їх застосування у формі додаткового мита на імпорту певних видів товарів, який здійснюється в більших обсягах або за меншими цінами, ніж розраховані відповідним чином граничні величини.

Міжнародні тенденції митного регулювання розвиваються в напрямку відмови від протекціонізму і створення сприятливих умов для зовнішньої торгівлі. Надзвичайно послідовна та виважена тарифна політика Китаю. Так, на початку 90-х рр. XX ст. середня ставка мита в Китаї становила понад 43 % і була однією з найвищих у світі, що забезпечило комфортні умови для розвитку потужних промислових галузей. З 1996 р. відбулося перше значне зниження митних тарифів, середня ставка становила 23 %. Вступ країни до СОТ у 2002 р. спричинив ще декілька вимушених знижень ставок мита, і на 01.01.2007 р. ставка дорівнювала 10 %. Сьогодні Китай має понад 50 млрд дол. США щорічного приросту інвестицій та понад 100 млрд дол. США позитивного сальдо торговельного балансу і цілком може дозволити собі зростання споживання імпортованих товарів, тож ставки на окремі групи товарів знижуються, але на товари, які виробляються стратегічними для економіки галузями (сільське господарство, машинобудування), достатньо високі та дорівнюють відповідно 65 та 45 % [1].

Зовнішньоекономічна діяльність держави повинна бути спрямована на стимулювання експорту своєї продукції, а не на сприяння імпорту готової продукції, як це, на жаль, певною мірою відбувається сьогодні в Україні. Стимулювати експорт мають в першу чергу податкова і митно-тарифна політика держави через відповідне субсидування експорту, реструктуризацію заборгованості, а також створення умов для добросовісної конкуренції. Натомість, в Україні податкова і митно-тарифна політика фактично створюють перешкоди для експорту. Держава надає гарантії для товарних кредитів, стимулюючи імпорту і збільшуючи державний борг.

Важливим напрямком щодо сприяння і підтримки українського експорту може стати страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту вітчизняних експортерів, а також страхування експортних операцій, спрямованих на освоєння закордонних ринків [4]. Для підтримки експортерів доцільно звільнити виробників експортної та імпортозамінюючої продукції від мита на імпортовані засоби виробництва, створити умови для вільної купівлі ними необхідної валюти та для швидкого переказу її за кордон на придбання імпортованих засобів виробництва [5].

Паралельно держава повинна дбати про підвищення конкурентоспроможності національної продукції до світового рівня. Це необхідно здійснювати як за рахунок модернізації виробництва і підвищення якості продукції, так і за рахунок зниження ціни. Для просування першим шляхом держава повинна вкладати великі кошти в науку, розробку нових технологій, матеріалів, конструкцій, як це робили уряди нині розвинених країн, коли вони перебували на етапі становлення, і роблять це і тепер.

Отже, в Україні питання лібералізації зовнішньої торгівлі потрібно розглядати з урахуванням соціально-економічних факторів національного розвитку, через призму підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, захисту інтересів національних товаровиробників, насамперед пріоритетних галузей економіки.

Примітки:

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 600 с.
2. Бліхар М. М. Митна політика країн Центрально-Східної Європи у контексті інтеграції до СОТ: реалії та перспективи для України / М. М. Бліхар // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 3–8.
3. Вірван Л. Сучасні проблеми зовнішньоекономічної політики України та перспективи їх вирішення / Л. Вірван // Вісник Академії митної служби України. – 2003. - №2. – С. 15-21.
4. Мельник Т. М. Напрями вдосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні / Т. М. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 11. – С. 110–117.
5. Фомін І. До питання вдосконалення системи тарифного регулювання імпорту в Україні / І. Фомін. – 2005. – № 10. – С. 25–33.

Nadiya Krychok

Lviv Ivan Franko National University

IMPROVEMENT OF MECHANISM CUSTOM-TARIFF ADJUSTING OF FOREIGN TRADE IN UKRAINE

The possible methods of increase of competitiveness of domestic products are considered and the ways of growth of export potential of country are offered. Outlined basic progress trends custom-tariff politicians and possibilities of improvement of custom tariff are certain.

Марія Крук

Львівський національний університет імені Івана Франка

УРОКИ КРИЗИ ДЛЯ ДИВЕРСИФІКОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТРАТЕГІЯ АДАПТАЦІЇ ЧИ ПОДОЛАННЯ

Кризові явища в світовій економіці ставлять перед бізнесом в Україні нові масштабні завдання. Найбільше криза зачепила будівельну та суміжні з нею галузі. Малий бізнес швидко припиняє діяльність в умовах спаду, проте він має можливість перейти у “заморожений” стан — на невизначений термін призупинити діяльність. Значно краща ситуація у виробників продуктів споживання. Це пояснюється тим, що криза відбивається на капітальних інвестиціях, скорочення споживчого кошика вона майже не торкнулася[1.]. Наслідки кризи можна оцінювати двоюко. З однієї сторони це значний удар по розвитку промисловості та бізнесу, по платоспроможності громадян, по економіці загалом. Та з іншого боку такі ринкові умови підштовхують керівників більш раціонально підійти до формування матеріальних та фінансових потоків, до обґрунтування рішень, шукати та втілювати якісно нові ідеї як у менеджменті, фінансах так і у сфері виробництва — розвивати науковий потенціал та інноваційність. В умовах погіршення економічної кон'юнктури диверсифікованим підприємствам варто приймати зважені рішення в питаннях управління підприємством, особливо якщо це питання реструктуризації та управління інтеграцією підприємства. Керівники підприємств стоять перед вибором — адаптуватися до

умов економічної кризи чи вибрати стратегію подолання її наслідків. Адаптуватися - означає залишатися на ринку зберігаючи поточне місце та ситуацію, ліквідувавши можливі збиткові ланки, та намагатися утримувати такий рівень. Важливо знайти правильний підхід в розробці стратегії подолання негативних наслідків економічного спаду, зокрема трансформувати переваги підприємства у прибуток. Цей підхід має містити перегляд загальної стратегії диверсифікованого підприємства та її складових, перегляд маркетингових стратегій (шукати нові ринкові ніші або зайняти ті, які втратили та звільнили конкуренти), перебудову ризик-менеджменту, моделювання руху грошових потоків[3.]. Дослідження та аналітика мають велику вагу у процесі прийняття важливих управлінських рішень в питаннях ефективного зниження витрат та управління підприємством в умовах кризи, зокрема варто частіше звертатися до експрес-аналізу ліквідності організації. Обов'язковим під час розробки стратегії подолання наслідків спаду має бути узгодження її з довгостроковою політикою підприємства[2].

Примітки:

1. Бажання швидкого прибутку заважає бізнесменам заробляти//Банкер.- www.ua-banker.com.ua
2. Новицький В. Глобальна фінансово-економічна криза: сутність, системність проявів та перспективи подолання //Економічний часопис-XXI. - 2009. - № 1-2.
3. Lessons from change: Findings from the market. www.ey.com

Maria Kruk

Ivan Franko National University of Lviv

LESSONS OF CRISIS FOR THE DIVERSIFIED ENTERPRISES: STRATEGY OF ADAPTATION OR OVERCOMING

An unstable economic situation in the world market puts new scale tasks before business. The consequences of crisis can be estimated in two ways. From one side it is a considerable blow to development of industry and business, on solvency of citizens, on an economy on the whole. But from another side such market conditions push leaders more rationally to ground the decisions, search and incarnate high-quality new ideas as in a management, finances also in the field of production – to develop scientific potential and innovations. In the conditions of worsening of business environment the diversified enterprises it costs to accept the self-weighted decisions in the questions of management an enterprise, especially if it is a question of restructuring and management integration of enterprise. The leaders of diversified enterprises stand before a choice — to adapt oneself to the terms of economic crisis or choose strategy of overcoming of its consequences. To adapt oneself in this case means to remain at the market, keeping a current place and situation, liquidates possible unprofitable links, and to try to retain such level. It is important to find correct approach in development of strategy of overcoming of negative consequences of cutback of economic activity, in particular to transform advantages of enterprise in an income. This approach must contain the revision of general strategy of the diversified enterprise and its constituents, revision of marketings strategies (to search new market niches or to occupy those which lost and freed competitors), revitalize risk management, putting in place regular financial reporting modeling and cash flow forecasting to improve liquidity. Research and analysis have large weight in the process of acceptance of important administrative decisions in the questions of the effective cost cutting and management an enterprise in the conditions of crisis. Development of strategy of overcoming should be coordinated with the long-term policy of enterprise.

Віта Крюкова

Вінницький національний аграрний університет

СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ – НАЙВАЖЛИВІША СКЛАДОВА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

У сучасній економіці власний капітал підприємств виступає однією з найважливіших категорій і, водночас, є одним із найменш досліджуваних об'єктів бухгалтерського обліку. Оскільки власник не може управляти тим, що не може виміряти, то головною проблемою успішного ведення підприємницької діяльності є реальна оцінка наявних ресурсів, а саме власного капіталу.

Статутний капітал юридичної особи формується у декілька етапів. На першому учасники визначаються з розміром статутного капіталу та розміром внеску кожного. При вирішенні цього питання можна враховувати об'єктивний, суб'єктивний або формальний підхід.

Об'єктивний підхід передбачає формування статутного капіталу в розмірі, необхідному для досягнення певної мети. Цей підхід до визначення розміру статутного капіталу застосовується і тоді, коли необхідно акумулювати максимальний капітал. При об'єктивному підході розмір статутного капіталу, як правило, є високим, а частки відображають реальні майнові інвестиції учасників.

Суб'єктивний підхід – це формування статутного капіталу в розмірі, що забезпечує наперед узгоджений розподіл часток між учасниками. Тут до уваги насамперед береться не те, яка сума коштів потрібна для досягнення цілей юридичної особи та здійснення ефективної господарської діяльності, а те, яка структура капіталу влаштовує учасників. Адже від цього згодом залежатиме розподіл прибутків і, головне – голосів у зборах, тобто міра контролю. Суб'єктивний підхід до розміру та розподілу статутного капіталу дозволяє врахувати не лише і, навіть, не скільки майновий внесок учасника, скільки персональне значення того чи іншого учасника у досягненні мети створюваної організації.

Звичайно, що під час створення юридичної особи та визначення

необхідного капіталу учасники можуть і повинні враховувати обидва фактори. Важливими є джерела фінансування майбутньої діяльності, зокрема й внески учасників, але не менш важливими є міра впливу кожного учасника на рішення товариства. Тому оптимальним видається врахування як суб'єктивних, так і об'єктивних моментів.

Для окремих юридичних осіб статутний капітал відіграє суто формальне значення: учасників не цікавить розподіл голосів, розмір статутного капіталу та внесків. Це не важливо для товариства створеного одною особою а також членами однієї сім'ї. Учасники зобов'язані передбачити розмір капіталу і сформувати його, бо без цього не будуть виконані вимоги щодо створення юридичної особи, а, отже, її не зареєструють. Тому учасники створюють статутний капітал, сприймаючи це як формальну необхідність.

На другому етапі, визначились з розміром і розподілом капіталу, учасники визначаються з предметом внеску та його оцінкою. Предмет внеску – те майно, яке учасник передасть товариству до статутного капіталу в обмін на корпоративні права. Предмет внеску визначається за згодою всіх учасників, адже усім їм однаково важливо, щоб це майно могло бути використане у майбутній діяльності юридичної особи.

Майно, внесене як вклад до статутного капіталу, переходить у власність цього товариства. Винятком є внески у вигляді права користування. Вкладом до статутного капіталу може бути лише власне майно учасників.

Передача майна до статутного капіталу не є безоплатною, оскільки учасник одержує у власність корпоративні права товариства на суму свого вкладу.

Основним предметом внеску є гроші у національній та іноземній валютах.

Під час передачі нерухомого майна як внеску до статутного капіталу виникають питання, зумовлені нотаріальним посвідченням установчих документів. Під час нотаріального посвідчення статуту, за яким внеском учасників є нерухоме майно, нотаріус зобов'язаний діяти так само, як і при

посвідченні договорів про відчуження цього майна. Зокрема, нотаріус повинен вимагати подання йому правостановлюючих документів у оригіналі, витяг з реєстру права власності тощо. Ці документи в оригіналі залишаються у справах нотаріуса. Статут повинен посвідчуватися за місцем знаходження нерухомого майна, що передається до статутного капіталу.

Предметом внеску часто є обладнання, офісна техніка, меблі та інше рухоме майно. Жодних документів, які свідчили б про право власності учасника на дане майно, нотаріусу, котрий посвідчує справжність підписів засновників на установчому документі, не подається.

Основними майновими правами інтелектуальної власності є:

- 1) право на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 2) виключне право дозволити використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 3) виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, у тому числі забороняти таке використання.

Майнові права інтелектуальної власності можуть згідно із законом бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи. Для реалізації можливості передачі як вкладу до статутного фонду (капіталу) господарського товариства права на об'єкти промислової власності мають відповідати певним умовам – критеріям оборотоздатності: виключності, корисності, відчужуваності, можливості їх грошової оцінки, інвестиційній привабливості.

Найбільш витребуваними об'єктами інтелектуальної власності, права щодо яких можуть бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи, є об'єкти промислової власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки. Інколи юридичні особи створюються саме заради реалізації тих чи інших винаходів.

Якщо статутний капітал створюється з формальних міркувань, то внеском учасника може бути будь-яке майно. Учасника однаково, адже вони не вбачають внески джерелом фінансування діяльності створеної організації.

Домовленість учасників щодо формування статутного капіталу є центральним питанням для створення підприємницьких товариств.

Неоднозначним є питання про зміну предмета внеску. Для зміни майна, внесеного у статутний капітал, необхідно перш за все, щоб у статуті було закріплено право учасників змінити внесок (без зміни вартості та розподілу часток) і визначений орган приймати таке рішення (найоптимальніший варіант – загальні збори учасників).

На третьому етапі учасники повинні домовитися про строки сплати (передачі) вкладів. Загальної вимоги щодо строку формування статутного капіталу законодавство не містить. Законодавець “орієнтує” засновників на повну сплату внеску в межах одного року з дня створення юридичної особи. Вказаний строк учасниками може бути скорочений. Допускається й дострокове виконання зобов'язання.

Отже, статутний капітал є матеріальною базою підприємства, яка гарантує інтереси його кредиторів. Чим більший статутний капітал, тим привабливішим є таке підприємство для інвесторів. У зв'язку з цим більшість суб'єктів господарювання прагне збільшити свій статутний капітал. Існує декілька підходів до визначення розміру статутного капіталу: об'єктивний, суб'єктивний, формальний. Майно, що є предметом внеску, має відповідати наступним вимогам: бути власністю учасника; мати грошову оцінку; бути відчужуваним; належати до майна, яке може використовуватися для формування статутного капіталу.

Примітки:

1. Ковенко О.В. Якщо статутний капітал потрібно збільшити//Податки та бухгалтерський облік. – 2009. - №21. –С.26-34
2. Кравчук В. Вклади статутного капіталу господарського товариства// Право України. – 2007. - №7. –С.57-61
3. Кравчук В. Формування статутного капіталу юридичної особи//Право України. – 2007. - №6. –С.49-53
4. Лисиця Т. Зміна внеску в статутному капіталі//Баланс. – 2008. - №40. –С.28-31

Vita Krukova

Vinnytsya national agrarian university

THE CHARTERED CAPITAL IS A MAJOR CONSTITUENT OF PROPERTY ASSET OF LEGAL ENTITY

Діана Кубай

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРИРОДООХОРОННУ СФЕРУ

В умовах світової фінансової кризи, коли значна частина коштів спрямовується на забезпечення стабілізації ситуації у фінансовому та економічному секторах, особливо гостро відчуваються проблемні питання у формуванні та реалізації екологічної політики, головним інструментом реалізації якої є екологічне інвестування.

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» визначає, що головними джерелами екологічних інвестицій є:

- державний та місцеві бюджети;
- кошти суб'єктів господарювання;
- фонди охорони навколишнього природного середовища;
- іноземні інвестори [1].

Найменш розвинений напрям залучення коштів в природоохоронну галузь є іноземний капітал. Аналіз статистичних даних показує, приплив цього капіталу в економіку України до 2003 р. був незначним і не відповідав основним її параметрам: обсягам виробництва, зокрема екологічних товарів, природно-ресурсного потенціалу, чисельності кваліфікованої робочої сили. У 2007 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 8 млрд. 710,6 млн. дол.

прямих інвестицій. Із країн СНД надійшло 632,9 млн. дол. (7,3 % загального обсягу), з інших країн світу – 8 млрд. 77,7 млн. (92,7 %). Впродовж 2007 р. 65 підприємств отримали інвестиції у розмірі 20 млн. дол. кожне, з них 10 – 100 млн. дол. і більше. Загальний об'єм прямих іноземних інвестицій, вкладених в Україну, на 1.01.2008 р. становив 29 млрд. 489,4 млн. дол., що на 36,5 % більше об'ємів інвестицій на початок 2007 р. в розрахунку на одну людину – 636,5 дол. (на 1.01.2005 р. – 176,5 дол. на людину) [2].

Проте незважаючи на зростання інвестицій в економіку України екологічним проектам першість не належить. Аналіз галузевої структури інвестицій в основний капітал свідчить, що здебільшого капітальні інвестиції зросли у галузі транспорту і зв'язку, в легкій промисловості і машинобудуванні. Щодо потенціалу екологічних інвестицій в проекти спільного впровадження технологій в країнах з перехідною економікою, за даними вчених Інституту економічних досліджень і політичних консультацій, він оцінюється в 2,5- 5,8 млрд. дол.

Аналіз розподілу інвестицій останніми роками показує, що пріоритетними напрямками (сегментами) подальшого розвитку національного екологічного ринку були:

- охорона водних ресурсів (приблизно 62 % спільних інвестицій);
- охорона атмосферного повітря (16 %);
- охорона надр і раціональне використання мінеральних ресурсів, земель, природно-заповідного фонду (12 %);
- використання і переробка відходів (10 %) [2].

Як показують дані мало уваги приділяється важливий для України проблемі поводження з відходами.

Недостатній рівень залучення іноземних інвестицій в економіку України зумовлює потребу ґрунтовнішого з'ясування причин такого стану і проблем у цій сфері. Державне агентство України з інвестицій та інновацій провело загальне дослідження сучасної ситуації з інвестиціями в Україні. Результатом дослідження стала сукупність суб'єктивних оцінок і відгуків інвесторів про умови, ризики й ефективність вкладення інвестицій, можливість їх окупності й отримання очікуваного результату.

Вивчення оцінок інвесторами конкретних умов інвестиційної діяльності дало змогу провести аналіз – визначення слабких і сильних сторін України на конкурентному світовому ринку капіталів. Так, найкращі оцінки інвесторів отримали висока родючість українських ґрунтів, сприятливі кліматичні умови, порівняно низька вартість праці за високої кваліфікації робочої сили, велика місткість внутрішнього ринку, соціальна й економічна стабільність, достатня забезпеченість економіки основними фондами. Більшість інвесторів також високо оцінюють можливості оренди майна в Україні, розвиток ринку нерухомого майна й економічну стабільність.

Дослідження дало змогу визначити основні проблеми залучення в Україну іноземних інвестицій, які, на думку закордонних підприємців, найбільш актуальні. Головні з них є: численні податки і складність їх адміністрування; занадто складні процедури ліцензування та сертифікації, митного оформлення, застави землі і придбання її; низька ефективність роботи вітчизняної судової системи (складність і запутаність процесів оскарження судових рішень, формалізм і необ'єктивність у розгляді справ, практична неможливість притягнення суддів до відповідальності за збитки, спричинені їхніми рішеннями, які згодом скасовують судові органи вищої інстанції).

Отже, як показує аналіз найочікуванішими заходами спрямованими на вирішення проблем із залучення іноземних екологічних інвестицій є:

- скорочення кількості контрольних інстанцій, дерегуляція підприємницької діяльності;
- підготовка пропозицій щодо усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перепон для надходження інвестицій;
- надання пільг з оподаткування підприємств, які спрямовуються на розвиток власного виробництва в екологічних сферах (із створенням нових робочих місць);
- створення ефективної інфраструктури підтримки підприємництва на обласному та районному (міському) рівнях;
- розробка пропозицій про можливе зниження податків і зборів у пріоритетних напрямках підприємницької діяльності.

Примітки

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 № 1264-XII.
2. Колодійчук А.В. Іноземний капітал: екологічний аспект // Науковий вісник НЛТУ України. Випуск 18 – Львів, 2008, С. 89-94.

Diana Kubay

Ivan Franko National University of L'viv

THE NEED TO ATTRACT FOREIGN INVESTMENT IN THE ENVIRONMENTAL FIELD

The problems of foreign investment in the environmental field. It searches for ways to improve cooperation with foreign investors.

Вадим Куденчук

Київський національний університет ім.Т.Шевченка

ДЕЯКІ АСПЕКТИ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

Дефіцит державного бюджету та платіжного балансу, неефективний механізм залучення позик та їх використання, а також неврахування об'єктивних закономірностей управління державним боргом можуть призвести до загострення фінансової кризи в країні. Незважаючи на ряд позитивних зрушень у сфері управління державним боргом, які відбулися протягом останніх років, необхідність вирішення проблеми оптимізації управління державним боргом є надзвичайно важливою, оскільки за умов ринкової економіки фінансово-кредитна система, з одного боку, є показником загального економічного зростання, а з іншого фінанси здійснюють багатосторонній вплив на процеси суспільного відтворення. Хочемо зазначити, що в сучасних фінансових системах країн, які зіштовхнулися з проблемою дефіциту державного бюджету, часто змушені вдаватися до державних запозичень. У разі обмеження внутрішніх ресурсів виникає потреба покриття витрат за рахунок зовнішніх позик. З одної сторони використання зовнішніх державних позик впливає на економічне зростання, економічну активність в країні, оскільки кошти спрямовують на споживання, або інвестиції у

виробництво. З іншої, майбутні виплати за зовнішніми запозиченнями депресивно позначаються на економічному становищі в країні, оскільки відбувається вивіз ресурсів з країни. З постійним збільшенням загального обсягу запозичень, відповідно збільшується і частина коштів на погашення зобов'язань.

Якщо розглянути боргову політику провідних держав в умовах кризи, то всі країни прагнуть до оптимізації та зменшення витрат. Адже, оцінюючи політику України у даній ситуації ми не спостерігаємо таких дій з боку влади. Так, свідченням цього може бути боргова політика держави як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому ринках. На жаль, обсяг запозичень на внутрішньому ринку не є достатнім для фінансування потреб держави. Внаслідок цього, уряд використовує механізм зовнішнього запозичення коштів фінансування бюджету. Зокрема, у листопаді 2008 МВФ року схвалив для України дворічну програму на загальну суму 16,4 млрд. \$, і надав перший транш кредиту в 4,5 млрд. \$. 12 травня в Україну надійшло 2,8 млрд. \$ другого траншу кредиту МВФ. Третій транш становив 3,3 млрд. \$, а четвертий Україна не отримала ще й досі, оскільки лише 27 квітня 2010 року прийняла Закон України «Про державний бюджет України на 2010 рік».

Оцінюючи співвідношення державного боргу і ВВП в Україні прослідковується наступна динаміка. Так, до 1995 року частка поступово зростає до 40,6%, в 1996 році відбувається зниження до 25,2%, з 1997 по 1999 роки знову відчутним є зростання до 61%, що перевищує критичну межу навантаження навіть для розвинутих економік. З 2000 року відбувається спад показника і на початок 2008 року він становить 9,9%. Надалі державний борг почав зростати і на кінець 2008 він становив 13,8% від ВВП, а в 2009 – 23,1%. Таке різке збільшення боргу у 2009 році пояснюється трьома траншами кредиту МВФ. Такі тенденції в структурі та динаміці державного боргу можуть пояснюватись як співвідношенням державних запозичень з погашенням та обслуговуванням державного боргу у відповідні роки, так і з відповідними тенденціями в розвитку економіки країни, зокрема з падінням чи зростанням ВВП [1].

Таблиця 1 Державний та гарантований державою борг України за 2005-2010 роки

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	01.01.2010
Державний борг	12 504,04	13 091,84	14 117,68	16 972,68	26 502,72	26 512,68
Гарантований борг	2 970,52	2858,36	3455,54	7626,07	11 257,18	11 174,01
Загальний борг	15 474,56	15 950,20	17 573,22	24 598,75	37 759,90	37 686,69

Джерело: складено автором за даними www.minfin.gov.ua

Зважаючи на прискорення темпів зростання номінальних та відносних (до ВВП) показників державної заборгованості, боргова позиція уряду є вразливою до валютних ризиків та ризиків рефінансування боргу [2]. Номінальні витрати, пов'язані з інтенсивними зовнішніми запозиченнями у випадку зовнішнього потрясіння, яке призводить до зниження курсу національної валюти. Внаслідок того, що девальвація підштовхне в бік збільшення сумарне відношення боргу до ВВП і послабить кредитоспроможність країни, зросте номінальна вартість нових запозичень, необхідних для погашення та обслуговування боргів, строк погашення яких наближається.

До того ж, значною є частка гарантованого державою зовнішнього боргу (34%), що за економічною логікою призводить до невиннованого вилучення коштів платників податків на користь окремих структур, а також знижує стимули до провадження ефективної підприємницької діяльності. Також, значні додаткові ризики щодо посилення тиску боргових виплат на державні фінанси, пов'язані із нагромадженням умовних зобов'язань держави.

Беручи до уваги вищесказане, можна зробити висновок, що боргова політика є дуже важливим фактором розвитку економіки країни. Порівняно з стандартами європейських країн відносно нормативів державного боргу, розмір прямого та гарантованого державного боргу України залишається на безпечному рівні. Проте існує значний ризик виникнення проблем щодо рефінансування боргу, а також щодо сплати за гарантованими зобов'язаннями держави.

Примітки:

1. Джерело 1. www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/bottom?cat_id=241125;
2. Джерело 2. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання в системі світових фінансово-економічних відносин.- К. Фенікс, 2006

Kudenchuk Vadim

TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

SOME ASPECTS OF THE DEBT POLICY OF UKRAINE IN CRISIS

We describe some aspects of the debt policy of Ukraine in crisis and presented his own thoughts on the issue.

Христина Кузь

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Тенденції соціально-економічного розвитку України все частіше засвідчують необхідність впровадження інноваційних методів фінансового регулювання суспільних явищ. Незбалансованість дохідної та видаткової частин бюджету (особливо на місцевому рівні) призводить до значного погіршення якості, а останніми роками і кількості послуг, які надаються суспільству. Відсутність стратегічного планування у бюджетному процесі – основний чинник недофінансування окремих галузей та причина неефективної роботи більшості бюджетних закладів. Відповідно до міжнародної практики, зміни бюджетної ідеології передбачають перш за все впровадження програмно-цільового методу формування та використання коштів бюджетів різних рівнів. Крім того, однією з основних умов вступу до Європейського Союзу є підготовка бюджету виключно у програмному форматі, а конкретні результати досягнуті в країнах ЄС, вказують на ефективність цього методу.

Аналіз та напрями дослідження. Останнім часом на перевагах програмно-цільового бюджетування наголошують усе більше вітчизняних науковців та економістів. Зокрема питанням організації складання та виконання бюджету за програмно-цільовим методом були присвячені праці: І. Я. Чугунова, М. І. Кульчицького, Л. Л. Тарангул, І. В. Запатріної, І. О. Луїної, О. П. Кириленко та ін. У своїх дослідженнях ці науковці наголошували на перевагах програмно-цільового методу (ПЦМ) формування бюджету, однак його використання пов'язано з певними ризиками.

В Україні методику програмного бюджетування вперше використано при формуванні Державного бюджету України на 2002 рік. Програма дій Кабінету Міністрів на 2005 – 2006 роки передбачала запровадження планування програмного бюджетування на місцевому рівні, однак до цього часу цей процес не закінчено. Розробка і втілення прогресивних технологій управління бюджетними ресурсами в Україні реалізується у рамках проекту «Реформа місцевих бюджетів в Україні» (РМБУ), що фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) та здійснюється RTI Int. На початок 2007 року до співпраці з РМБУ приєдналися 85 міст України, 82 з них вже затвердили бюджети за ПЦМ паралельно із постатейним методом. Також визначено основні засади проведення експерименту із запровадження програмно-цільового методу складання та виконання бюджетів в Автономній Республіці Крим, Житомирській, Луганській і Львівській областях [1]. Міністерством фінансів розроблено план заходів із запровадження ПЦМ у місцевих бюджетах на 2009 р. В його основу закладена активна робота з розробки бюджетних програм на місцевому рівні в галузі освіти й охорони здоров'я на 2009-2010 роки, підготовка місцевих (регіональних) стратегічних планів розвитку цих галузей на 2009-2011 рр.

Програмно-цільовий підхід у бюджетному процесі передбачає формування й виконання бюджету в розрізі бюджетних програм головних розпорядників бюджетних коштів. Основними компонентами програмно-цільового методу є попередній розрахунок доходів і видатків, середньострокове та стратегічне планування доходів і видатків, довгострокове планування капітальних інвестицій, розгляд, оцінка, аналіз та моніторинг виконання бюджету, прозорість і участь громадськості у бюджетному процесі [2]. Складання бюджетних запитів та паспортів бюджетних програм є важливим елементом ПЦМ. Вони описують програмні цілі, завдання, напрямки діяльності, показники виконання, планові видатки у середньостроковій перспективі, визначають відповідальних виконавців програм і обґрунтовують фінансові потреби. За програмно-цільовим бюджетуванням визначені певні нормативи, які застосовуються, наприклад, у сфері освіти, охорони здоров'я та інших галузях, та трансформуються у державні стандарти надання послуг, які мають постійно переглядатися й, за потреби, корегуватися. Таким чином, одне із завдань його застосування полягає в поліпшенні якості бюджетних послуг шляхом підвищення відповідальності виконавців програм та порівняння затрат і результатів від надання таких послуг для суспільства.

Значною проблемою для України є здійснення стратегічного планування, визначення пріоритетів державної економічної, фінансової, соціальної політики урядом на законодавчій основі. Діюча система міжбюджетного регулювання передбачає формульний підхід до розподілу міжбюджетних трансфертів у розрахунку на один бюджетний рік, що не дає можливості місцевим органам влади здійснювати прогноз доходів на середньострокову перспективу. Зважаючи на те, що реалізація деяких соціальних програм неможлива у межах одного року, система міжбюджетних відносин потребує структурних перетворень. Відповідно, відсутність можливості точно спрогнозувати обсяг доходів унеможливає здійснення розрахунків щодо необхідного обсягу видатків на виконання програми. Саме тому мають бути розроблені стратегічні завдання держави на довгострокову (10–15 років) та середньострокову (3–5 років) перспективу.

Досить низькою залишається ефективність бюджетних програм у зв'язку з тим, що бюджетні програми часто запроваджуються без реальних розрахунків і ґрунтовних вимірів для досягнення поставленої мети, без визначення чітких результатів їх реалізації, а найголовніше, однозначних, обґрунтованих обсягів і джерел фінансування. Проблеми із джерелами фінансування бюджетних програм насамперед пов'язані із завищенням на стадії планування обсягу коштів на виконання бюджетної програми шляхом закріплення нереальних джерел її фінансування, зокрема через спеціальний фонд із прив'язкою до нереального джерела надходжень, як це було з фінансуванням таких програм: «Шкільний автобус», «Газифікація населених пунктів», «Гроші ходять за дитиною» та різного роду субвенцій місцевим бюджетам для надання пільг і послуг населенню тощо. Наразі в Україні немає чітко визначених правил формування бюджетних програм за програмно-цільовою методикою. Проблемними також залишаються питання щодо визначення оптимальної кількості програм у сфері діяльності окремого розпорядника бюджетних коштів. Треба зауважити, що в сучасних умовах відбувається розпорошення бюджетних коштів по 600–800 бюджетних програмах (їх кількість щороку змінюється), запровадження яких досить часто відбувається без урахування Закону України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004р № 1621-IV. Через це визначені бюджетні призначення, по-перше, не завжди реальні, а по-друге, зазвичай не виконуються з різних причин. Так, у 2008 році майже дві третини бюджетних програм не виконано, 62 % профінансовано частково, а більш як за двома десятками програм узагалі не було розпочато фінансування й використання коштів. Тому й результативність бюджетних програм є низькою, а соціальні наслідки їх виконання – неоднозначні [3].

Найскладнішим елементом реалізації програмно-цільового бюджетування є планування капітальних вкладень. Орієнтуючись на досвід зарубіжних країн, можна стверджувати, що капітальні видатки в умовах функціонування програмно-цільового бюджетування мають здійснюватися за рахунок коштів державного бюджету. На даний час неможливо уявити, за рахунок яких коштів здійснюватимуться інвестиційні витрати. На думку експертів, збільшення частки капітальних трансфертів має відбуватися за рахунок їх відповідного зменшення на фінансування поточних видатків. Проте такі заходи будуть доцільними тільки в умовах зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування.

Впровадження програмного методу складання бюджету в бюджетний процес органів місцевого самоврядування передбачає розробку і узгодження паспортів бюджетних програм та бюджетних запитів, які захищають фінансові вимоги розпорядника коштів та є підставою для попереднього бюджетного контролю. Розробка цих документів для існуючих видатків розпорядників коштів з бюджетів місцевого самоврядування, зважаючи на їх велику чисельність, є причиною невиннованого документального навантаження як на місцеві фінансові органи, так і на головних розпорядників коштів. Слід зазначити: нині поширилась практика надання місцевим бюджетам із держбюджету різноманітних цільових субвенцій, а також реалізації державних програм за рахунок коштів, які беруться до уваги при визначенні трансфертів вирівнювання, що аж ніяк не сприяє оперативному та якісному виконанню органами місцевого самоврядування делегованих їм державою повноважень і планомірному регіональному розвитку територій. Крім того, шлях проходження окремих субвенцій через галузеві міністерства не відповідає природі міжбюджетних відносин. На сьогодні нараховується понад 15 таких програм [4]. При визначенні трансфертів вирівнювання правильно було б враховувати кошти на реалізацію загальнодержавних програм та надати право місцевим органам влади самостійно приймати рішення щодо порядку, напрямів і обсягів їх використання.

Висновки. Наразі в Україні існує низка проблем із запровадженням програмно-цільового методу, для вирішення яких необхідно провести структурні реформи. Першочерговим кроком у цьому напрямі має бути проведення адміністративно-територіальної реформи, реалізація основних засад якої сприятиме найоптимальнішому групуванню видаткових потреб та,

відповідно, раціональному розподілу бюджетних ресурсів, а також формування на державному рівні довгострокової програми соціально-економічного розвитку, на основі якої органи місцевого самоврядування зможуть здійснювати середньострокове планування. Потребує реформування і система міжбюджетних відносин задля підвищення стабільності та прогнозованості дохідної частини місцевих бюджетів шляхом підвищення питомої ваги власних надходжень і збільшення видаткових повноважень місцевих органів. Варто також створити спеціальну комісію, яка на колегіальних засіданнях прийматиме рішення про фінансування бюджетних програм за результатами перевірок контролюючих органів. На думку науковців, доцільно було б запровадити розробку і затвердження методик розрахунків показників бюджетних програм їх виконавцями у нормативних документах (як додаток до паспортів бюджетних програм).

Примітки:

1. Концепція реформування місцевих бюджетів затвердженої/ Постанова Кабінету Міністрів України від 23/05/2007 №308. [Електронний ресурс]. – Доступ до докум: <http://www.ibser.org.ua>.
2. Ливдар М. В. Програмно-цільовий метод складання бюджету / Марта Ливдар // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 109-114. — (фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів).
3. Огонь Ц. Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. — 2009. — № 7. — С. 20–29.
4. Демків О. І. Напрями поглиблення бюджетної реформи в Україні / О. І. Демків // Фінанси України. — 2009. №3. — С. 53 – 54.

Christyna Kuz'

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEMS OF INTRODUCTION PROGRAM BUDGETING IN UKRAINE

Program method is a modern technology used for drawing up and accomplishing budget. Program budgeting proves effectiveness in practice. But there are many risks of introduction elements program budgeting in Ukraine. The recommendations for increase of efficiency the budget politics are given. It's expedient to develop, assert and realize the tasks of medium-term and long term fiscal policy.

Роман Кукурудз

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ: МЕХАНІЗМ СТВОРЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ

Життєздатність економіки будь-якої країни визначається масштабами та якістю накопичення інновацій, а саме: нових ідей, технологій, продуктів, управлінських систем та інших, які є результатом розвитку науки, техніки та інноваційної діяльності. Інноваційні процеси, їхні впровадження в нові технології, нові продукти, нові види послуг, нові управлінські системи є основою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни. У наш час нововведення охоплюють усі сфери людської діяльності, радикально впливають на процес господарювання, змінюють соціально-економічні відносини в суспільстві.

Термін «інновації» походить від англійського слова “innovation”, що означає нововведення, новинку, введення новацій.

Зазначимо, що згідно із класичним визначенням поняття, інновація є не лише нововведенням, а нова функція виробництва, «нова комбінація». Вона означає іншу якість виробництва та управління і розглядається в динаміці як процес.

Організаційні інновації можуть бути спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою скорочення адміністративних витрат або оперативних витрат, підвищення задоволеності службовців станом своїх робочих місць, розширення доступу до нетоварних активів або зменшення витрат на постачання.

Незважаючи на широкі дослідження проблеми інноваційного розвитку у світовому масштабі, всеохоплюючої теорії поки що не створено. Одна з основних причин – це прагматичні, позитивістські настанови дослідників, які істинними знаннями визнають лише конкретні емпіричні дослідження і відкидають цінність філософських узагальнень. Зокрема, роботи американських учених в основному орієнтовані на прикладні знання, на вирішення окремих практичних питань фірм.

Слід зауважити, що не менш важливу роль у сфері інновацій відіграє соціально-психологічна модель. Ця теорія нововведень пов'язана з пріоритетом людських відносин в управлінні інноваційною діяльністю. Основне місце в ній посідають проблеми ролі особистості, поведінки, мотивації, рівень освіти, аналіз соціально-психологічних і організаційно-соціологічних чинників. Для цих теорій основним є виділення певної групи людей як особливих носіїв інновацій.

Комплексний характер, різноманіття точок зору, широта і масштабність інновацій, дублювання і віднесення однієї і тієї ж інновації до декількох видів, вимагає розробки узагальнюючої комплексної класифікації інновацій.

В ринкових умовах підприємницька діяльність здійснюється в конкурентній боротьбі за споживачів, ринки збуту.

Розробка інноваційної стратегії підприємством передбачає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів з врахуванням обраних цілей. Аналізується стан розвитку науково-інноваційної сфери, види існуючих науково-інноваційних структур, напрями їх діяльності та можливість конкуренції між ними, перспективи розвитку. Обираються фактори, що приймаються за основу при з'ясуванні інноваційної стратегії.

Аналізуючи діяльність вітчизняних підприємств стає зрозуміло, що інноваційна політика відіграє одну із головних ролей. Кожний вид діяльності має свої вимоги для успішного існування та розвитку. Однією з них є грамотне та вчасне провадження інновацій. Від оперативності фірми на ринку нововведень залежить чи займе вона лідируючі позиції. Досвід показує, що саме інноваційноорієнтовані компанії є передовими у своїй галузі.

Впровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах порівняно із традиційними технологіями потребує, зазвичай, необхідності вкладення більших обсягів інвестиційних ресурсів. Це зумовлено тим, що, зазвичай, досконаліші технології базуються на використанні дорогого технічного та програмного забезпечення та можуть також вимагати і інших одноразових витрат, наприклад, витрат на налагодження необхідного устаткування, навчання персоналу користуватися ним тощо. Тому, обґрунтування доцільності впровадження інноваційних технологій в українські компанії,

повинно передбачати зіставлення економічного ефекту від такого впровадження із потрібними для цього обсягами інвестиційних ресурсів.

Roman Kukurudz

Ivan Franko National University of Lviv

ORGANIZATIONAL INNOVATIONS: MECHANISM OF CREATION AND INTRODUCTION

On the basis of analysis of evolution of economic theory and technological progress found out pre-conditions of forming of directions of innovative activity as a determinative of increase of efficiency of functioning of banks. In the context of modern tendencies of market transformations a category is specified "innovative activity", which, unlike existent approaches, is considered as an aggregate of scientific, technological, organizational and financial measures, directed on the receipt of new or improvement of existing services, able to satisfy necessities and market demand.

Classification of factors of activation of innovative activity, which takes into account the terms of economic equilibrium and recurrence of development of enterprise is developed.

Марія Кулинич

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні інноваційний напрям є функціональною складовою базової стратегії не тільки для бізнесу, але й для економіки країни загалом. Інноваційні процеси стають основним джерелом економічного зростання, особливо в контексті сучасної парадигми сталого розвитку та обмеженості природних ресурсів, а інновації розглядаються як шлях до подолання кризи.

Інноваційність як феномен соціально-економічного життя має багато різноманітних проявів і пов'язане з різними факторами, регулятивними нюансами, стимулами економічного та неекономічного порядку. В сучасних умовах зростання взаємної залежності країн і загострення глобальної конкуренції інноваційність є запорукою прогресу, а також фактором формування та нарощування конкурентної сили, забезпечення добробуту населення.

В Україні процес інноваційної діяльності ще недостатньо адаптувався до ринкових правил, залишаючись переважно зорієнтованим на продукування нових знань і технологій незалежно від врахування попиту споживача і участі у процесі їх створення потенційних замовників. Україна перебуває на стадії трансформаційного розвитку ринкової економіки, що позначається на ставленні до інноваційних процесів. Вітчизняні автори часто орієнтуються на простішу модель „технологічного поштовху”. Це значною мірою викликано об’єктивно існуючою ситуацією та визнанням того факту, що застосування сучасної „інтегрованої” моделі потребує розвиненої ринкової інфраструктури, достатніх фінансових ресурсів, стабільної фінансової системи, наявності вже сформованих ринків нововведень тощо [1, с. 378].

Загалом для України характерним є низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва, який визначається не тільки дефіцитом грошей чи браком стимулів і пільг. Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна — 0,8—1 %; харчова, легка промисловість, агропромисловість — 1,2 %. Загалом в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95 % вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7-1 %.

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло (ЄІТ). За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі — „країни, що рухаються наздогін” зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина — 0,24, Росія — 0,23, Україна — 0,23, Латвія — 0,22, Польща — 0,21, Хорватія, Греція — 0,20, Болгарія — 0,19, Румунія — 0,16, Туреччина — 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від „країн-лідерів” — приблизно у 3 рази (Швеція — 0,68), від „країн-послідовників” — 2 рази (Великобританія — 0,48), від країн „помірні інноватори” — 1,6 рази (Норвегія — 0,35) [2].

Значною мірою така ситуація обумовлена відсутністю ефективної підтримки державою механізму реалізації інноваційного потенціалу. Унаслідок непослідовності у проведенні та низької ефективності державної науково-технічної та інноваційної політики спостерігається тенденція щодо подальшого відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу. Зменшується кількість інноваційно-активних підприємств, гальмується розвиток високотехнологічних галузей промисловості. Це призводить до зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна серед 134 країн зайняла у 2009 році у сфері розвитку початкової освіти 37 місце, у сфері розвитку вищої освіти — 45, у сфері формування факторів інноваційного розвитку — 52, за оснащеністю сучасними технологіями — 65, у сфері захисту прав інтелектуальної власності — 114 місце, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, перетворення України в державу, яка експортує сировинні ресурси з незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній та національній безпеці.

До основних причин, які перешкоджають розвитку інноваційних процесів у державі, належать такі:

- відсутність цілісної кодифікованої системи законодавства, яке має регулювати правовідносини у сфері інноваційної діяльності;
 - розрив між необхідним обсягом інвестиційних ресурсів для інноваційної реструктуризації економіки та фактичним їх обсягом;
 - великий ризик розробки та освоєння інновацій і відсутність механізмів щодо покриття та страхування цих ризиків;
 - низький рівень підготовленості керівників та персоналу на мікро- і макрорівнях до здійснення управління інноваційним процесом на всіх стадіях його життєвого циклу;
 - недостатність інформації про новітні технології, пропозиції їх трансферу та кон’юнктуру інноваційного ринку [3].
- Тому важливим є визначення основних напрямів активізації інноваційних процесів, якими можуть і мають стати:
- створення системи організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів;
 - необхідність системного і послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю;

- органічне включення всіх окремих елементів інноваційного розвитку в єдину активно і цілеспрямовано функціонуючу національну інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворюючих факторів;
- диверсифікація джерел мобілізації засобів на інноваційний розвиток (кошти державного бюджету, позабюджетних фондів, приватні й іноземні інвестиції).

Перелічені напрями повинні сприяти забезпеченню розвитку національної інноваційної системи як безальтернативного шляху реалізації системної та послідовної державної політики, спрямованої на розвиток інноваційних процесів, забезпечення технологічного розвитку та оновлення національної економіки.

Примітки:

1. Федоренко В. Г. Інвестознавство: Підручник. — 3-тє вид., допов. / Федоренко В. Г. — К.: МАУП, 2004. — 480 с: іл. — Бібліогр.: с 470–472.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект). // Електронний ресурс – доступно з http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1
3. Канафоцька Г. Стан і перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні / Канафоцька Г. // Електронний ресурс – доступно з <http://tuii.org/stan-i-perspektivi-rozvitku-innovatsiinihkh-protseviv-v-ukrajini>

Mariya Kulynych

Ivan Franko National University of L'viv

STATUS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT INNOVATION ECONOMY OF UKRAINE

The theme of the article is devoted to the main issue for innovation development of Ukrainian economy. Considered the basic problems of development of an innovation processes in Ukraine and principal ways to overcome them.

Key words: innovation, innovative economic development, technological push, the state mechanism, innovative potential.

Наталія Кумечко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

«Економіка країни є конкурентоспроможною, якщо її населення має досить високий і зростаючий рівень життя і високий рівень зайнятості на стійкій основі. Більш конкретно, рівень економічної активності не повинний викликати хитливого зовнішнього платіжного балансу економіки і ставити під сумнів добробут майбутніх поколінь» [1].

На сьогоднішній день у світі є розроблено багато методик визначення конкурентоспроможності. Найбільш репрезентативний показник конкурентоспроможності – індекс глобальної конкурентоспроможності (далі ІГК), вперше був розроблений відомою міжнародною організацією – Світовим економічним форумом (далі СЕФ) у 1979 році. При складанні рейтингу конкурентоспроможності експерти СЕФу враховують більш ніж 100 чинників, які є основними складовими цих економічних процесів і які впливають на умови ведення бізнесу.

Конкурентоспроможність є дуже важливим показником розвитку економіки. Основними ж причинами підвищення або зниження ефективності країни на міжнародному ринку є насамперед правильність вибору її економічної політики. А в основі економічної політики лежать усі макроекономічні показники, котрі враховуються при визначенні конкурентоспроможності країни.

Конкурентоспроможність країни – реальна, якщо темпи зростання реального прибутку підтримуються на рівні її торговельних партнерів за умови вільної та збалансованої торгівлі в довгостроковому періоді. За цим визначенням, можна стверджувати, що вартісним показником конкурентоспроможності є баланс зовнішньоторговельних операцій, динаміка і пропорції якого найкраще проявляються в динаміці курсу валют. Внаслідок вказаних вище причин важливого значення набуває прийнята в державі політика відносного регулювання валютного ринку.

Вивченню питань, пов'язаних із конкурентоспроможністю національних економік, присвячено чимало наукових досліджень. Проте серед теоретиків досі не знайдено консенсусу з приводу визначення впливу режиму валютного курсу на такий важливий показник, як індекс конкурентоспроможності.

Отже, використовуючи сучасне програмне забезпечення, а саме статистичний пакет Eviews, перевіряємо гіпотезу про те, що валютний курс впливає на рівень конкурентоспроможності країни та на її економічне зростання.

У ролі змінних будуть річні природи реального ВВП, індекс номінальних валютних курсів (оскільки між значеннями реального валютного курсу країн величезна похибка), що були обчислені за статистикою МВФ, а також ІГК (кожна країна отримує від 1 до 7 балів залежно від рівня її розвитку), який розраховує СЕФ. Індекс валютних курсів для кожної країни рівний 1 в 2000 році; зростання індексу означає ревальвацію. ІГК змінюється від 1 до 7 в залежності від рівня розвитку країни; вище значення означає більш стабільнішу і вищу за рейтингом конкурентоспроможність країни. Дані обрані із 134 країн для досліджуваного періоду із 2001 до 2009 року.

Короткий огляд статистичних даних свідчить, що конкурентоспроможність є найбільш стабільною й передбачуваною в розвинутих країнах, котрі знаходяться на 3 стадії розвитку [2], у порівнянні з іншими групами країн протягом досліджуваного періоду. При цьому, варто зазначити й те, що тенденція до покращення конкурентоспроможності є досить високою у країнах ЦСЄ [3]. А індекси валютного курсу в цей час говорять про те, що вказані вище групи країн протягом досліджуваного періоду переживали девальвацію їх національних валют. Тоді як країни, що знаходяться на 2 і 1 стадіях розвитку були більш схильними до ревальвації. Цікавим є той факт, що середня частка приросту реального ВВП є вищою в країнах, що розвиваються (2 і 1 стадії розвитку) і в перехідних економіках ЦСЄ, ніж у високорозвинутих країнах (3 стадія).

Ми застосовуємо Granger Causality Test і VAR модель, щоб проаналізувати взаємозалежність між зростанням рівня конкурентоспроможності країни, зростанням її валютного курсу і приростом ВВП.

За результатами тесту Гренджера спостерігається зв'язок між покращенням конкурентоспроможності країни та індексом її валютного курсу лише в короткостроковій перспективі. Це говорить про те, що в деяких обставинах країни можуть виграти від утримання низького валютного курсу [4]. Проте з цього не виходить, що довгостроковий розвиток країни обов'язково виграє від недооціненого валютного ринку. Це пояснюється тим, що утримання недооціненого реального валютного курсу робить імпорт основного капіталу дорогим, таким чином впливаючи не тільки на сектор товарів в

зовнішньоторговельному обороті, але й на сектор неринкових товарів, таких як житло. Іншими словами, недооцінений валютний курс загалом шкодить імпорту капіталу, а, отже, і конкурентоспроможності. Подані результати свідчать також про тісний взаємозв'язок між покращенням рівня конкурентоспроможності та відповідного зростання ВВП країни, а зростання ВВП, в свою чергу, впливає на ІГК лише у короткостроковій перспективі з лагом в 1 і 2 роки. Також простежується зв'язок між зростанням ВВП країни і валютним курсом, але це, як і у випадку взаємозв'язку конкурентоспроможності з валютним курсом недовгостроковий ефект.

Для детальнішого виявлення впливу зазначених показників слід здійснити аналіз за допомогою моделі VAR, в якій для опису значень показників використовуємо Функцію реакції на імпульс (Impulse response function).

Використовуємо Композицію Холескі (Cholesky decomposition) за умови наступного порядку змінних у VAR моделі: $\Delta GCI \rightarrow \Delta GDP \rightarrow \Delta ER$.

Наша панельна VAR модель подана наступною системою рівнянь:

$$\Delta GCI_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 * \sum_{n=1,2} (\Delta ER_{i,t-n}) + \alpha_2 * \sum_{n=1,2} (\Delta GDP_{i,t-n}) + e_{i,t}; \quad (1);$$

$$\Delta GDP_{i,t} = \kappa_0 + \kappa_1 * \sum_{n=1,2} (\Delta GCI_{i,t-n}) + \kappa_2 * \sum_{n=1,2} (\Delta ER_{i,t-n}) + v_{i,t}; \quad (2);$$

$$\Delta ER_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 * \sum_{n=1,2} (\Delta GCI_{i,t-n}) + \beta_2 * \sum_{n=1,2} (\Delta GDP_{i,t-n}) + \gamma_{i,t}; \quad (3).$$

Результати показують реакції на зміни, спричинені тією чи іншою змінною. Реакція ІГК на зміну ВВП зображує, що після впливу початкового негативного імпульсу, економіка починає краще розвиватись в короткотерміновому періоді (в середньому до 5 років). Похожу картину спостерігаємо і в реакції ВВП на зростання ІГК. Реакція ІГК, так само як і реакція ВВП на зміну індексу валютного курсу (БК) показує, що зростання валютного курсу не впливає на рівень конкурентоспроможності країни і її економічне зростання в довгостроковій перспективі. І наостанок зображується кореляція між ІГК, ВВП з валютним курсом. Під впливом покращення ІГК і зростання ВВП валютний курс поступово знецінюється і протягом середнього періоду досягає піку свого зростання.

Отже, згідно результатів регресійного аналізу можемо зробити висновки, що вплив зростаючого валютного курсу на покращення конкурентоспроможності і зростання ВВП є незначним чи значимим лише в коротко-терміновому періоді і не має значення в середньостроковому періоді. Лише спостерігається значний позитивний вплив від покращення рівня конкурентоспроможності країни на зростання її ВВП. А також наші результати показали, що девальвація може мати ефективний вплив на економіку лише в короткостроковому періоді.

Тут слід підкреслити той факт, що якщо країна стикається з реальним подорожчанням своєї валюти, у першу чергу внаслідок швидкого зростання внутрішніх цін, девальвація може бути досить дієвим засобом відновлення конкурентоспроможності. Але у тому випадку, коли країна стикається з погіршенням умов торгівлі, що зараз і відбувається в Україні, до девальвації слід підходити з більшою обережністю. Якщо країна сильно залежить від імпорту (Україна є сильно залежною від імпорту енергоносіїв), значно збільшаться витрати виробництва вітчизняних товарів, що використовують імпортовану сировину, і це призведе до подальшого зростання внутрішніх цін, реального подорожчання валюти, падіння конкурентоспроможності і погіршення балансу поточних операцій. У цьому випадку проблема відновлення конкурентоспроможності повинна вирішуватися за рахунок внутрішніх чинників (структурної перебудови економіки, перегляду інвестиційної політики тощо).

Тому, на нашу думку, притримуватися режиму прив'язки надалі не варто і варто відпустити гривню у вільне плавання, оскільки подальше відкладання переходу, а також внаслідок значної девальвації, що останнім часом спостерігається в країні, може підвищитися ризик послаблення гривні в довготерміновому періоді, що ускладнить перехід до більшої гнучкості валютного курсу у майбутньому. Тоді виникає питання – що робити?

У короткостроковій і середньостроковій перспективі новій українській владі доведеться визначитися з двома ключовими питаннями макроекономічної політики. По-перше, це стосується вироблення ефективної стратегії переходу до більш гнучкого режиму обмінного курсу — щоб уникнути відомих ризиків, пов'язаних із утриманням протягом занадто тривалого часу фактично фіксованого курсу. І по-друге, було б доцільним радикальне покращення інвестиційного клімату в країні. Це в першу чергу стабілізація економічного й політичного становища, вдосконалення законодавства в сфері інвестування та підприємництва, боротьба з корупцією, та інше. Адже як говориться в глобальному звіті про конкурентоспроможність – при належній державній політиці іноземні інвестиції служать потужним джерелом відновлення виробничого апарату країни, одним із важливих генераторів її економічного росту, ефективним засобом підвищення її конкурентоспроможності, розширення і зміцнення позицій країни у світовій економіці.

Примітки:

- 1]. Sala-i-Martin, X. and E. V. Artadi, 2004. The Global Competitiveness Index. The Global Competitiveness Report 2004-2005. Hampshire: Palgrave Macmillan. p.51-80.
- 2]. За інструментом оцінювання ІГК усі країни, що обираються для ранжування групуються за рівнем економічного розвитку в п'ять груп, що включають три основні групи, які відповідають різним стадіям розвитку країн – стадія 1 (економічний розвиток на основі базових факторів), стадія 2 – економічний розвиток на основі факторів підвищення ефективності і стадія 3 – на основі інноваційних факторів, і двох «перехідних груп» між цими стадіями.
- 3]. Країни ЦСЄ у нашому дослідженні включають наступні перехідні економіки ЦСЄ: Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чеська республіка, Словенія, Словацька республіка, Угорщина, Румунія, Хорватія, Україна і Болгарія.
- 4]. Цю політику багато хто називає основою азійської моделі (Rogoff, K. 2005).

Natalie Kumechko

Lviv Ivan Franko National University

THE INFLUENCE OF EXCHANGE RATE ON THE COMPETITIVENESS OF A COUNTRY AND ITS ECONOMIC GROWTH

This paper studies the influence of exchange rate on the competitiveness of a country. We describe how the exchange rate influences the competitiveness and analyse whether a specific exchange rate regime can foster improvements of the competitiveness and higher growth in economy. Our empirical findings suggest that the exchange rate does not influence competitiveness and GDP growth in the medium term, while competitiveness positively influence GDP growth. We conclude that exchange rate policy should

not be the first priority of economy aiming for the higher growth rates. Direct policies to boost the competitiveness should be preferred.

Іванна Кунашчук

Львівський національний університет ім. І.Франка,

РИНОК СТРАХУВАННЯ ЄС: ОСНОВНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Страховий ринок ЄС формувалася в процесі інтеграційних процесів країн Європейського союзу, основним завданням яких було його створення та розвиток. Однак відмінності національних законодавств регулювання страхової діяльності, якості та рівня пропонованих послуг, а також рівня страхової культури населення все ж таки перешкоджають цьому динамічному процесу. Формуванню та об'єднанню ринку також сприяло введення єдиної валюти – євро. Сьогодні існує певна залежність між рівнем розвитку страхування та економічним зростанням країни. Страхування як невід'ємна складова всіх сфер та галузей господарства країни є одним із найважливіших факторів зростання та добробуту. [1,844]

Страховики Європи виходять з фінансової кризи з меншими втратами, ніж банки, проте разом з цим багато хто з них зазнав збитків від інвестицій і зіткнувся з труднощами в області фінансування, що позначатиметься на їх роботі в 2010 році.

У країнах ЄС страхування традиційно поділяють на страхування життя та страхування, відмінне від страхування життя відповідно до Директиви №73/239/ЄЕС. Поділ страхування на дві окремі галузі – страхування життя та страхування, відмінне від страхування життя є загальноновизнаною європейською практикою і підлягає регулюванню та нагляду з боку відповідних державних та загальноєвропейських інститутів.

Європейські страховики використовують широкий діапазон методів продажу продукції клієнтам. Важливість кожного каналу розподілу змінюється згідно з особливостями країни, національним законодавством, видом продукту, перевагам споживача, і т.п. Число страхових компаній зменшується стійко за останнє десятиліття, відбиваючи хвилю злиттів і придбань, які мали місце у кінці 1990 рр.. Але останні тенденції 2008-2009 рр. свідчать про збільшення кількості компаній, що надають страхові послуги у 2008 р. (більш ніж 5 170) порівняно з 2007 р. (5 124). Євроринком страхування життя значною мірою управляє Великобританія та Франція, яка дають приблизно один третю одну п'яту рахунку сукупних премій від страхування життя відповідно. В 2008, і Європейські премії від страхування життя знизилися на 11%. Це рекордне зниження було зумовлене у 2008 значною мірою через глобальну фінансову кризу. Фінансова криза має ряд наслідків для галузі страхування життя. Обвал на даних ринках призвів до уповільнення здійснення інвестицій, а для утримувачів страхового полісу носив інвестиційний ризик. Страхування життя втратило в другій половині року позиції щодо короткострокової банківської продукції. [2,10]

Страхування, не пов'язане зі страхуванням життя, головним чином забезпечується традиційними посередниками: агентами і брокерами. Більш ніж половина премій збираються цими посередниками в усіх країнах, в тому числі Швейцарії, Нідерландах, Хорватії і трьох Північні країнах, де пряме писання домінує. Агенти беруть левову частку і показали високий рівень проникнення в декількох країнах, як наприклад Італія (84% в 2006), Туреччина (70%) і Словенія (67.5%). Агенти тримали більш ніж 50% частку ринку в шести країнах (Польща, Португалія, Словенія, Німеччина і Туреччина). Як в США, система агентування була встановлена широко в Європі впродовж декількох десятиліть. [3,8]

Для страховиків був зроблений "Огляд європейського ринку страхових послуг на 2010", який визначив основні завдання для страхових компаній, серед яких виділили відновлення капіталу та переоцінка основних видів профільної діяльності, розробка управління ризиками, врахування інтересів зацікавлених осіб, визначення нових інвестиційних пріоритетів, підготовка до запровадження вимог «Solvency II».

Кількісні вимоги «Solvency II» закладені в шість секцій: оцінка активів і пасивів, технічних умов, власних фондів, вимоги платоспроможності, мінімальні вимоги до капіталу, і інвестиції. Вимоги засновані на економічному повному звітному підході. Цей підхід покладається на оцінку цілого балансу страхування і здійснень перестраховки, на інтегрованій основі, де активи і пасиви оцінюються послідовно. Такий підхід має на увазі, що кількість доступних фінансових ресурсів страхування і здійснень перестраховки повинна покрити свої повні фінансові зобов'язання. Нагляд має бути заснований на передбачуваному і ризико-орієнтованому підході. «Solvency II» приймає економічний ризико-орієнтований підхід, який передбачає наявність системи, яка відбиває істинне значення ризику страхових здійснень. Ця система повинна покладатися на обґрунтовані економічні принципи і робити оптимальне використання інформації, забезпеченої фінансовими ринками.

Дані вимоги були розроблені, щоб гарантувати, що новий режим платоспроможності не такий обтяжливий для малих і середнього розміру страхових вкладень. [4,9]

Зважаючи на кількість техногенних катастроф, природних катаклізмів, зумовлених зміною клімату, а також на тенденцію до збільшення збитків від таких катастроф новим шляхом розвитку ринку страхування ЄС може стати інтенсивніше надання нетрадиційних послуг (страхування від терористичних актів, забруднення сережовища та наслідків від потепління клімату)

Примітки:

1. Страхування: Підручник/за ред. В. Д. Базилевича – К.: Знання, 2008. – 1019с.
2. CEA Statistics №37 European Insurance in Figures. – 2009. – October.
3. CEA Statistics №39 Insurance Distribution Channels in Europe. – 2010. – March.
4. Directive of the European Parliament and of the council, Brussels, 26.2.2008 «Solvency II».

Kunashchuk Ivanna

Ivan Franko National University of Lviv,

INSURANCE MARKET OF THE EUROPEAN UNION : BASIC DEVELOPMENT PROSPECTIVES IN THE CONTEXT OF ECONOMIC CRISIS

The aim of this article is to investigate some basic descriptions of modern insurance market condition. In the EU insurance is an important lever of economic development and providing stability of economy. The insurance industry is one of the largest institutional investors in Europe and the the fall in stock markets and the rise in spreads put insurers' investment portfolios under pressure in 2008. The number of insurance companies has been declining steadily over the last decade, reflecting the wave of mergers and acquisitions that took place at the end of the 1990s.

The insurers of Europe in the period of financial crisis clashed with the necessity of observance of hard requirements in relation to a capital. Introduction of new standards "Solvency II", probably, will intensify the shortage of capital, and also will stipulate making alteration in strategy of development of new instruments and their distribution.

In the life market, the impact of the financial crisis has been quite significant, with term-life and unit-linked products hardest hit. Total European life premiums recorded a drop of 11% in nominal terms and at constant exchange rates (-16% at current exchange rates) in 2008-2009.

In spite of the tendencies to the improvement, insurers should adapt business to the new terms of adjusting according to the "Review of the European market of insurance services 2010" it is necessary again to estimate control system by risks.

Ірина Куньо

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. Проблеми, з якими зустрілися банківські установи України наприкінці 2008 – на початку 2009 років, свідчать, що дотримання нормативів ліквідності, встановлених НБУ, не дозволяє адекватно підходити до оцінки рівня ризиковості та надійності комерційних банків. Саме тому, виникає необхідність удосконалення існуючих підходів до оцінки ліквідності, а також критичного осмислення методів її забезпечення в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що поточна стабільність фінансової системи залежить від ефективного вирішення двох суперечливих завдань – забезпечення на належному рівні банківської ліквідності та підтримання курсу національної грошової одиниці. При цьому необхідно мати на увазі, що валютні інтервенції ведуть до погіршення банківської ліквідності, в той час як рефінансування банків призводить до посилення попиту на іноземну валюту на валютному ринку.

Варто пам'ятати, що саме ліквідність забезпечує платоспроможність банківської установи, тому природним є те, що менеджери банку здійснюють постійний моніторинг та контроль за її рівнем. Тому банківські установи повинні розробляти ефективні управлінські інструменти, які дали б змогу відстежувати і зменшувати вплив на рівень ліквідності як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, особливо в умовах фінансової нестабільності, і постійно здійснювати вдосконалення цих інструментів.

Механізм забезпечення ліквідності комерційних банків з боку НБУ передбачає дотримання встановлених вимог до ліквідності: норматив миттєвої ліквідності (Н4); норматив поточної ліквідності (Н5); норматив короткострокової ліквідності (Н6). Виконання даних нормативів покликане забезпечити достатню ліквідність комерційних банків, а дослідження динаміки цих нормативів в часі дозволяє оцінити тенденції змін стану банківської ліквідності, що, в свою чергу, є необхідною передумовою формування заходів щодо управління ліквідністю. Відповідно, ліквідність банку повинна не лише забезпечувати його здатність в повному обсязі і своєчасно виконувати власні грошові зобов'язання, але й має бути ефективним інструментом системи фінансового планування, адже як недостатня, так і надлишкова ліквідність провокує негативні впливи на банківські ресурси і знижує ефективність їх використання [4, с.66-68].

НБУ, як основний регулятор, готовий проводити рефінансування для підвищення ліквідності банківської системи та уповільнення волатильності міжбанківських ставок кредитування навіть за збереження високих інфляційних ризиків. Для розширення переліку банків, які можуть отримати кредити від НБУ, було запропоновано рефінансування під заставу акцій банків. Але такі кредити зможуть отримувати лише ті банки, які дотримуються резервних вимог. Також було прийнято постанову № 88 НБУ від 22 квітня 2008 р., відповідно до якої банки зобов'язані формувати резерви під кошти, які залучені в банків-нерезидентів, і звільнилися від формування резервів під кошти, які залучені у вітчизняних банків.

В умовах обмеженості внутрішніх ресурсів для погашення зобов'язань вітчизняні банки вдаються до рефінансування на зовнішніх ринках. На нинішній день залучати кошти за кордоном стає дедалі складніше. Така ситуація може призвести до скорочення обсягів зовнішніх запозичень та обмеження ресурсів для збільшення активних операцій і погашення вже існуючої зовнішньої заборгованості українськими комерційними банками.

Національний банк України, у свою чергу, адекватно відреагував на ситуацію, яка склалась. Так, згідно з постановою № 458 Національного банку України від 17 грудня 2007 р. встановлена нова методика розрахунку адекватності банківського капіталу. Вона має на меті обмежити ризик розриву ліквідності, щоб уникнути наслідків ситуації, яка склалася у США [5, с.83].

Крім того НБУ вніс зміни до значної кількості існуючих положень, постанов, листів і затвердив нові, серед яких Постанова Правління НБУ від 29 вересня 2009 року N 567" Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку". В цьому документі відповідно до пунктів 1.1 та 1.10 глави 1 Положення "Про порядок формування обов'язкових резервів для банків України" (від 16.03.2006 N 91), Правління Національного банку України постановляє:

1. Встановити, що з 2 жовтня 2009 року за залишками коштів обов'язкових резервів, що перераховані банками на окремий рахунок у НБУ, Національний банк нараховує проценти в розмірі 30 % від облікової ставки НБУ за умови дотримання банком порядку формування та зберігання обов'язкових резервів.

2. Дозволити банкам не враховувати вкладення в державні цінні папери, випущені для фінансування заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 р. з футболу в Україні, під час розрахунку суми розбалансованості між активами та пасивами більше року; зараховувати для покриття обов'язкових резервів придбані банком цільові облігації внутрішніх державних позик України, випущені з метою залучення коштів для фінансування заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 р. з футболу

в Україні, у розмірі до 20 % від суми обов'язкових резервів, що формуються на кореспондентському рахунку банку в НБУ, або враховувати участь банку у фінансуванні заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні, під час надання пропозицій щодо доцільності пролонгації строку дії кредитного договору [2].

Важливим і необхідним є Положення “Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України” (затверджене Постановою Правління НБУ від 30.04.2009 N 259). В цьому положенні мова йде про те, що Національний банк для регулювання ліквідності банків, виконання функції кредитора останньої інстанції, з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку може застосовувати такі інструменти: операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування строком до 90 днів); операції репо (операції прямого репо, операції зворотного репо); операції з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати овернайт та до 90 днів); операції з державними облигаціями України [3]. Крім того важливими є Положення “Про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України з метою стимулювання кредитування економіки України на період її виходу на докризові параметри” (затверджене Постановою Правління НБУ N 47 від 04.02.2010) та Положення “Про порядок формування обов'язкових резервів для банків України” (затверджене Постановою Правління НБУ N 91 від 16.03.2006).

Національний банк України нещодавно прийняв нову постанову “Про окремі питання регулювання грошово-кредитного ринку” від 20.04.2010 №210, згідно з якою передбачено:

1. Установити з 01.05.2010 порядок формування обов'язкових резервів банками України на окремому рахунку в Національному банку України 3203 “Кошти обов'язкових резервів, що перераховані банками” у розмірі 100 % від суми обов'язкових резервів, що сформовані за попередній звітний період резервування згідно з установленними нормативами на відповідний період.

2. Дозволити банкам зараховувати для покриття обов'язкових резервів придбані ними цільові облигації внутрішніх державних позик України, випущені з метою залучення коштів для фінансування заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні, у розмірі 100% їх номінальної вартості [1].

Висновки. Таким чином, забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах кризових явищ на фінансових ринках шляхом скорочення обсягу активних операцій хоча й дозволяє банківській системі підвищити свою надійність, проте є не вигідним для розвитку і підтримки стабільності національної економіки. Відповідно, виникає потреба обмеження надлишкової ліквідності банківських інститутів і підтримки її на природному рівні, відповідно до раніше встановлених вимог Національного банку України. Оскільки регулювання даного питання перебуває, знову ж таки, в компетенції НБУ, то першочерговими кроками у даному напрямку повинні стати наступні:

- провести розширення часових періодів щодо надання кредитів овернайт, що дасть можливість оперативно використовувати їх для розрахунків, а не лише для виконання банками резервних вимог;
- обмежити нормативне збільшення розміру капіталу банків, оскільки це призводить до відволікання частини робочих коштів, що є неприйнятним в умовах кризи;
- збільшити можливості звернення банків за кредитами овернайт до НБУ порівняно з існуючими положеннями;
- тимчасово надати можливість пролонгації раніше отриманих банками кредитів рефінансування НБУ з метою забезпечення резервів фінансових ресурсів, які можна було б використовувати для проведення поточних активних операцій.

Разом з цим, до числа обов'язкових нормативів варто було б увести й кілька додаткових нормативів, котрі б регулювали діяльність банківських інститутів як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.

Список використаної літератури:

1. Постанова Правління НБУ від 20.04.2010 №210 про затвердження Положення “Про окремі питання регулювання грошово-кредитного ринку”.
2. Постанова Правління НБУ від 29 вересня 2009 року N 567 про затвердження Положення “Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку”.
3. Постанова Правління НБУ від 30 квітня 2009 р. № 259 про затвердження Положення “Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України”.
4. Дзямулич М.І., Чижик О.М. Забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах фінансової кризи /Економічний простір, №23/2, 2009.- с.66-72.
5. Сілантьєв М.С. Світова криза ліквідності та її наслідки для банківської системи України // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2008.- №3 – с.82-85.

Iryna Kunyo
Ivan Franko National University of Lviv

The article studies the notion of liquidity of banks and analyses the financial crisis influence on activity of banks. The article outlines the prospects of further research in the field and and possible measures of the National bank of Ukraine for providing and adjusting banks liquidity.

Руслан Куртяник

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕДОЛІКИ ТА НАПРИМИ РЕФОРМУВАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

У сучасних складних економічних умовах в Україні, обумовлених світовою фінансовою кризою, особливо актуальною є проблема своєчасного забезпечення достатнього обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів держави. Вирішення цієї вкрай важливої проблеми значною мірою залежить від того, наскільки ефективною буде діяльність контролюючих органів щодо адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів), що забезпечуватиме справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків та відповідатиме реаліям сьогодення.

За оцінкою провідних економістів світу, у країнах пострадянського простору, в тому числі і в Україні, спостерігається тотальна макроекономічна криза (фінансова, структурна, соціальна, кон'юнктурна, конкурентна), яка супроводжується уповільненням темпів економічного зростання [2, с. 37, 39] та різким зниженням доходів бюджетів усіх рівнів, зокрема й тих надходжень, які контролюються органами Державної податкової адміністрації України (ДПАУ) [6, с. 27].

Сучасна система органів управління оподаткуванням складається з декількох незалежних органів державної влади, зокрема Державної податкової адміністрації України, Державної митної служби України (ДМСУ), адміністраторів окремих податків і зборів (обов'язкових платежів).

Слід зазначити, що за період 2005-2008 рр. спостерігалася позитивна тенденція до збільшення обсягу податкових надходжень до Зведеного бюджету України, які контролюються ДПА України, (з 62,5 млрд. грн. у 2005 р. до 134,6 млрд. грн. у 2008 р.). Майже за всіма видами податків був приріст надходжень. Тобто, починаючи з 2005 р. по 2008 р. обсяги надходжень як до Зведеного бюджету, так і до Державного бюджету збільшилися в декілька разів.

При цьому підбиті підсумки динаміки надходження платежів за 2008 р. взагалі стали рекордними у звітності органів державної податкової служби України. Такі досягнення можна було пояснити не лише більшою ефективною діяльністю органів державної податкової служби, але й підвищенням річного рівня інфляції на 16%. А показник, що характеризує загальний рівень зростання цін у країні - індекс-дефлятор ВВП - взагалі перевищує 25% [1, с. 87].

При цьому слід зазначити, що виконання планових показників доходів Загального фонду Державного бюджету за 9 місяців 2009 р. було досягнуто шляхом переносу частки планових завдань на останній квартал. Крім того, виконання плану за вересень стало можливим завдяки рекордним обсягам відшкодування податку на додану вартість.

У той же час на митниці було зафіксовано суттєвий недобір митних платежів. Таким чином, за підсумками 9 місяців 2009 року загальний обсяг коштів, які не надійшли до Загального фонду Державного бюджету, оцінюється у 22-23 млрд. грн. [6, с. 27].

Тому одним із основних шляхів вирішення цієї проблеми є підвищення ефективності діяльності контролюючих органів щодо адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів).

Адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів) - це діяльність системи органів управління оподаткуванням, яка здійснюється через відповідну сукупність юридичних норм і правил.

Однією з основних функцій державних податкових органів є здійснення податкового контролю. Податковий контроль - це єдина система обліку платників податків та контролю за правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду.

Одна із головних вимог його здійснення випливає з відомого ще з давнини принципу оподаткування: контроль має давати значно більше коштів, ніж витрачається на його проведення (принцип дешевизни та ефективності податкової системи). На жаль, сучасна практика здійснення податкового контролю ще не повною мірою відповідає цим вимогам.

На сьогодні діяльність податкових органів за різними напрямками діяльності (правовий статус та функціонування податкових органів, податкові перевірки, застосування фінансових і адміністративних санкцій, кримінальне переслідування за ухилення від оподаткування, порядок обліку платників податків, нарахування, сплати та стягнення платежів до бюджету, виконання нормативних актів інших міністерств і відомств) регулюють майже 2000 нормативно-правових актів, зареєстрованих в установленому порядку в Міністерстві юстиції України.

Правовим підґрунтям у діяльності органів державної податкової служби є такі нормативно-правові документи: Конституція України, Законами України "Про систему оподаткування" від 18.02.1997р. № 77/97-ВР (зі змінами та доповненнями), "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21.12.2000 р. № 2181-ІІІ (зі змінами та доповненнями), "Про державну податкову службу в Україні" від 04.12.1990 р. № 509 - ХІІ (зі змінами та доповненнями), інші закони України, Укази Президента України, Декрети та Постанови Кабінету Міністрів України, інші нормативно-правові акти ДПА України з питань оподаткування тощо.

Крім них, в Україні діє понад 300 законів про оподаткування, більшість з яких відіграють роль нормативно-правових актів спеціального призначення, тобто таких, що регулюють один або декілька видів податків, зборів чи обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів. Ці документи містять не тільки безпосередні норми стосовно оподаткування, але й регламентують діяльність податкових органів щодо їх прав, обов'язків та виконання певних процедур і функцій. До таких нормативно-правових актів можна, зокрема, віднести: Закони України "Про податок на додану вартість", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про податок з доходів фізичних осіб", "Про акцизний збір на алкогольні напої та тютюнові вироби", "Про плату за землю", "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності", "Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів", Декрети Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки і збори", "Про акцизний збір" тощо.

Разом з тим, нормативно-правова база, що покладена в основу функціонування чинної системи оподаткування, має ряд недоліків: перелік нормативно-правових актів занадто великий, а самі акти досить складні в практичному застосуванні; законодавчі акти не завжди чітко та повністю описують норми права, що призводить до появи значної кількості підзаконних актів; недосконалість нормативно-правових актів призводить до прийняття численних доповнень.

Причинами такого стану є:

вузькі місця законотворчості, що може призвести до конфлікту інтересів між платниками податків та державою; відсутність систематизованого теоретичного обґрунтування механізму функціонування національної податкової системи;

здійснення законотворчої діяльності у сфері оподаткування на підґрунті правового поля пострадянського періоду;

відсутність науково обґрунтованих підходів щодо формування й розподілу доходів бюджету;

неврахування об'єктивної економічної ситуації [1, с. 89-90].

Крім того, діяльність Міністерства фінансів України, Державної податкової служби України, Державної митної служби України щодо адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів), їх акумуляції в державному і місцевих бюджетах є недостатньо узгодженою та ефективною внаслідок недосконалого правового регулювання їх взаємовідносин, відсутності цілісного інформаційного простору. Окрім цього, інформація про виконання доходної частини бюджету з кожним місяцем стає все більш недоступною.

Такі недоліки менеджменту справляння податків і зборів (обов'язкових платежів) призводять до зменшення обсягу їх надходження у бюджет, зростання ймовірності податкових злочинів, порушення балансу міжбюджетних відносин між регіонами та центром, нагнітання соціальної напруги в суспільстві.

Подолати вище зазначені недоліки можна шляхом розробки конструктивних заходів, спрямованих на реформування системи органів управління оподаткуванням, що передбачає:

удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для активізації підприємницької діяльності та забезпечення рівності усіх платників податків перед законом;

усунення неточностей в алгоритмах визначення бази оподаткування;

підвищення ступеня цілісності та нейтральності податкової системи та мінімізація податкових пільг (преференцій);

уніфікація норм податкового законодавства;

упровадження механізму донарахувань податкових зобов'язань за непрямими методами;

спрощення податкової системи шляхом скорочення кількості податків і зборів (обов'язкових платежів);

поетапне зниження рівня податкового навантаження на національну економіку в умовах забезпечення збалансованості бюджетної системи[5].

Отже, діюча система адміністрування податкових платежів в Україні має ряд вагомих недоліків, серед яких основним є недосконалість і невідповідність нормативно-правової бази. Подолати недоліки адміністрування податкових платежів можна тільки шляхом впровадження реформ податкової системи спрямованих на побудову сучасної конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, інтегрованої в ЄС.

Примітки

1. Александрюк Т. Ю., Дулік Т. О. Адміністрування податкових платежів в Україні та перспективи підвищення ефективності фіска // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2009 . - №. –С. 86-90.
2. Багратян Г.А., Кравченко І.С. Світова криза і Україна: проблеми й нові підходи до фінансового регулювання //Фінанси України. -2009. -№ 4- С.3341.
3. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кіліма А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент: підручник. - К.: Знання, 2008. - 525 с.
4. Касьяненко М.М., Грицюк М.В., Цимбая П.В. Організація роботи та управління органами державно податкової служби України: навч. посібник. - Ірпінь: Академія ДПС України, 2001.-229 с.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про схвалення стратегії реформування податкової системи " від 23.12.2009 р. № 1612-р .
6. Садивон С. Не больно - то и надо // Бизнес. - 2009. -№ 40. - С. 26-27.

Ruslan Kurtyanyk

Ivan Franko National University of Lviv

WEAK POINTS AND WAYS OF REFORMATION, ADMINISTRATION OF FISCAL CHARGES IN UKRAINE

Current condition of administration system of fiscal charges in Ukraine was analyzed. There were presented legal principles of administration of fiscal charges in Ukraine. There were specified the main weak points of administration system of fiscal charges in Ukraine. The principle ways of reformation of fiscal charges system were pointed out.

Сергій Кутковий

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Світова економічна криза як відомо була спричинена низкою чинників, ключовим серед яких є високі темпи споживання наддержав.Сьогодні, ми перебуваємо на так званій третій хвилі економічної кризи.Її наслідками стало банкрутство найбільших світових компаній та уповільнення темпів розвитку реального сектора світової економіки, падіння попиту на світових ринках і як наслідок надрізке падіння цін на сировинних ринках.Для національної економіки ці глобальні тенденції виявилися у значному зниженні рівня виробництва, зупинці(тимчасовій) внутрішнього кредитування та знеціненні національної валюти.Усі вищезазначені чинники внесли певний елемент невизначеності у житті населення, що поставив його перед реальною загрозою втрати роботи, та необхідності перегляду своїх щоденних витрат.У той же час криза вплинула на експортно-орієнтовані галузі такі як металургія та хімічна промисловість, банківська система у даному випадку стала лише провідником для проникнення цього “вірусу”

Враховуючи високий рівень залежності економіки України від експорту-47% від ВВП і значного падіння світових цін на метали, споріднені із ними галузі були уражені і вивести їх із цієї кризи уже було практично неможливо.Додатковими несприятливими зовнішніми факторами, як для цих галузей так і для України в цілому, стало подвоєння з боку Росії цін на газ-з 179.50 доларів за 1000 см. до 380 доларів за 1000 см., отже ми бачимо що стан для підвищення цін був обраний вкрай невдало для української економіки.Ціна за газ зросла удвічі, а ціни на сталь на світових ринках знизилися на 50%, таким чином конкурентоспроможність хімічної та металургійної галузі була значно знижена.Велика частка капіталу транснаціональних компаній у банківському секторі нашої країни-37.2 % значно відхиляється від загальноприйнятих норм із часткою у 30% , що призвело до проблеми ліквідності банківської системи, і як наслідок припинення вливань з банківського сектора в нові проекти через створення нових робочих місць.Вище наведені дані підтверджують стрімке зростання рівня безробіття у нашій державі і по сьогоднішній день.Зі збільшенням рівня безробіття, ціни на товари першої необхідності продовжують своє зростання.За даними Державного комітету статистики України, з січня по лютий 2009 року продукти харчування та безалкогольні напої підвищилися в ціні на 4.5 %, а ціни на такі продукти як риба та чай виросли на 21% та 12% відповідно.

Зіставляючи ці дані із прогнозами експертів з провідних приватних аналітичних центрів країни в 2009 році вперше за останні 8 років, зростання номінальних доходів українців не перевищувало рівня інфляції(14-17% передуюачено у

грошовому вираженні). За припущеннями аналітиків у поточному році реальні доходи населення знизяться на 3-10%. Реальний валовий національний продукт почав знижуватися вже з кінця 2008 року: у жовтні 2008 року вперше з серпня 2005 падіння на 2,1% було призупинено. У листопаді економічний спад посилюється: виробництво зменшилося на 15,2% в порівнянні з жовтнем, ВВП впав на 14,4%. У цілому за 11 місяців зростання валового національного продукту сповільнилося з 5,8% (січень-жовтень) до 3,6% у грудні. Запропоновані статистичні дані свідчать про те що 2009 році українська економіка підтримувалась тлише за рахунок харчової, легкої та сільськогосподарської промисловості. Провал у металургії та хімії призвів до того що ціни валового національного продукту падають на 3,5-5,0%. Деякі українські макро-аналітики передбачають, у поточному році падіння ВВП на рівні від 3,5% до 10,0%. Принаймні, дуже негативним чинником для України є суміщення світової фінансової кризи з підготовкою до початку нового політичного циклу - президентської виборчої кампанії, котра сколихнула національну економіку не менше ніж сама економічна криза. Як нові незалежні держави застосовують різні моделі і методи уряду, використовуючи різні підходи державного втручання в економіку і в засобах масової інформації, так і Україна намагатиметься ще довго відновити попередню стабільність. Більшість економістів вбачають єдиною можливістю для якнайшвидшої стабілізації економіки, залучення робітників для будівництва великих інфраструктурних проектів, що фінансуються з державного бюджету. Ці проекти будуть створювати робочі місця та стабільне джерело доходу для великої кількості громадян. У даному випадку проведення Євро-2012 буде "світлом в кінці тунелю" для України.

Примітки

1. <http://www.globalissues.org/article/768/global-financial-crisis#Rethinkingtheinternationalfinancialsystem>
2. http://www.oecd.org/document/24/0,3343,en_2649_201185_41707672_1_1_1_1.00.html

Serhiy Kutkovi

Ivan Franko National University of Lviv

IMPACT OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON THE ECONOMY OF UKRAINE

Ольга Лазаришина, Наталія Горлач

Львівський національний університет імені І. Франка

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підприємства оцінюють інвентарні об'єкти основних засобів на дату оприбуткування за первісною вартістю. Однак протягом тривалого періоду використання основних засобів вона може суттєво змінюватись, що зумовлює необхідність переоцінки об'єктів.

Первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Первісна вартість об'єкта основних засобів складається з таких витрат:

- 1) суми, що сплачують постачальникам активів за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- 2) реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;
- 3) суми ввізного мита;
- 4) суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємством);
- 5) витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- 6) витрати на установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- 7) інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикового капіталу.

Первісна вартість безоплатно отриманих основних засобів дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання. Первісна вартість об'єкта основних засобів, придбаного в обмін на неподібний об'єкт, дорівнює справедливій вартості переданого об'єкта основних засобів, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну.

Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта. Первісна вартість основних засобів зменшується у зв'язку з частковою ліквідацією об'єкта основних засобів.

Балансова вартість — це вартість, за якою необоротні активи включаються до балансу після віднімання суми нарахованого зносу.

$$B(a) = B(a-1) + P(a-1) - B(a-1) - A(a-1)$$

$B(a)$ – балансова вартість на початок звітного періоду; $B(a-1)$ – балансова вартість групи на початок періоду, що передував звітному; $P(a-1)$ – сума витрат, понесених на придбання основних засобів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних засобів протягом періоду, що передував звітному; $V(a-1)$ – сума виведених з експлуатації основних засобів протягом звітного періоду; $A(a-1)$ – сума амортизаційних відрахувань, врахованих у періоді, що передував звітному.

Отже, балансова вартість безпосередньо залежить від правильності нарахування амортизації.

За П(С)БО 7 амортизація - систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

У підручнику з економіки підприємства амортизацію визначають як процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції з метою її повного відшкодування. Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів кожне підприємство робить амортизаційні відрахування, тобто встановлює певну грошову компенсацію відповідно до розмірів фізичного спрацювання й техніко-економічного старіння.

Під фізичним (матеріальним) спрацюванням основних засобів розуміють явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вар-

тості — економічного спрацювання. Техніко-економічне старіння основних засобів — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Ступінь техніко-економічного старіння того чи того засобу праці можна визначити за допомогою коефіцієнта (відносного показника) K_{tec} , що його розраховують за формулою:

$$K_{tec} = 1 - \frac{B_1}{B_0} \cdot \frac{P_0}{P_1},$$

де, B_0 , B_1 — повна вартість (ціна) застосовуваного й нового засобів праці; P_0 , P_1 , — відповідно продуктивність тих самих засобів праці або витрати на їхнє експлуатаційне обслуговування (інший пріоритетний техніко-експлуатаційний показник).

Для обліку амортизації основних засобів використовується рахунок 13 «Знос необоротних активів». За кредитом рахунка відображення нарахування амортизації, за дебетом — її зменшення. Нарахована амортизація за придбаними основними засобами включається до складу витрат. Дебет 23(91,92,93,94) Кредит 13.

Отже, якщо амортизацію зараховують на виробництво(23 рахунок), то вона впливає на підсумки по балансу, а якщо по 91, 92, 93, 94, то вона впливає на фінансові результати.

Аналізуючи дану тему, ми дійшли висновку: у зв'язку з науково-технічним прогресом підприємства несуть втрати від використання старого обладнання, а введення нового також призводить до великих витрат. Тому ми вважаємо, що підприємства, за необхідності, могли б використовувати, окрім загальноприйнятих методів нарахування амортизації, метод нарахування амортизації пов'язаної з техніко-економічним старінням, тим самим розподіляючи витрати на періоди. Але, на жаль, в бухгалтерському обліку не передбачено нарахування амортизації, пов'язаної з техніко-економічним старінням. У випадку, якщо обраний метод амортизації не дозволяє здійснити точну оцінку об'єктів на дату балансу, необхідно переоцінити їх до справедливої вартості, що забезпечує достовірність оцінки окремих об'єктів та їх сукупності.

Примітки:

1. П(С)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] – режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [Електронний ресурс] – режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0
3. Нашкєрська Г.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004 – 464.
4. Економіка підприємства. За ред. С. Ф. Покропівного. – К.: KHEU, 2001. – 528с.

Olga Lazaryshyna; Nataliya Horlach
Ivan Franco National University of Lviv
OCINA OF THE ASSETS ON AN ENTERPRISE

In this work we considered the problem of estimation of the fixed assets. Namely primitive and balance cost. Considered principles of estimation of primitive cost of the fixed assets. Also dependence of book value on the rightness of charging amortization. A difference is between book-keeping and economic depreciation. And drew conclusion, that on enterprises, the type of activity of which is constantly perfected, it would be expediently to use the method of charging amortization also.

Мар'яна Лазурко

Львівський національний університет імені Івана Франка

Перспективи розвитку КРЕДИТНИХ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ

В Україні ринок похідних фінансових інструментів практично відсутній, процеси його становлення залежать від розвитку ринку базових активів, вдосконалення існуючої нормативно-правової бази, формування та дотримання необхідних правил, що використовуються у світі. Використання кредитних деривативів дає змогу істотно підвищити ефективність банківської діяльності, особливо в нестабільних умовах кризових явищ на фінансових ринках, коли гостро постає проблема активізації кредитних вкладень банків у розвиток реального сектора як ключового елемента системи заходів із подолання кризи і виходу економіки із рецесії. Тому відсутність в Україні такого інструмента як кредитний дериватив зумовлює актуальність досліджуваної теми на сьогодні.

Більш прискорений розвиток ринку похідних фінансових інструментів в Україні міг би бути одним з чинників стимулювання товарного й фінансового ринків, що сприяло б формуванню ринкових інструментів управління ризиком та механізмів біржової торгівлі, створенню сучасного ринкового механізму ціноутворення та моніторингу стану фінансового та реального секторів економіки, прозорості процесів інвестування, підвищення інвестиційної привабливості України. Кредитні деривативи як похідні цінні папери нового покоління володіють більш гнучкою структурою і спроможні покривати складніші ринкові ризики, вирішуючи ширше коло задач – від тактичної мінімізації цінових ризиків до стратегічного управління ризиком усього банківського портфеля. Дослідженню проблем організації кредитної діяльності комерційних банків і управлінню кредитним ризиком присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів. Однак головну увагу науковців у працях, присвячених організації банківської діяльності, приділено загальним аспектам кредитних відносин або управлінню кредитним ризиком. У той же час не вирішеними частинами загальної проблеми залишається розробка комплексу механізмів, які давали б змогу істотно підвищити ефективність здійснюваних комерційним банком кредитних вкладень в економіку шляхом істотного зниження й перерозподілу ризиків, що виникають у процесі організації кредитних відносин, за допомогою похідних цінних паперів, якими є кредитні деривативи та ін.

Пошук найбільш оптимальних прийомів і способів банківського ризик-менеджменту, що має на меті мінімізацію кредитного ризику, може ґрунтуватись на оцінці перспектив використання похідних фінансових інструментів і можливостей їх застосування з точки зору реалій банківської системи України. Кредитні деривативи як похідні цінні папери були розроблені спеціально для того, щоб банківські установи змогли контролювати величину кредитного ризику, відокремлюючи його від активів, і передавати його стороннім інвесторам, не порушуючи взаємин банку із позичальником.

Кредитні деривативи є похідними інструментами, призначеними для управління кредитним ризиком, дозволяючи відокремити кредитний ризик від всіх інших ризиків, властивих конкретному інструменту, і перенести такий ризик від продавця ризику (покупця кредитного захисту) до покупця ризику(продавця кредитного захисту) [1, с.34].

Як і всі похідні фінансові інструменти, кредитні деривативи володіють низкою переваг порівняно з базовим активом, надаючи банкам більш широкі можливості у питанні передачі кредитного ризику, аніж це можуть зробити традиційні способи забезпечення повернення кредитів. Саме тому у розвинутих країнах ринок кредитних похідних інструментів є одним із найбільш ліквідних видів ринків і постійно продовжує зростати. Причина цього – бажання банків страхувати кредитні ризики. І якщо спершу кредитні деривативи були створені у рамках банківської діяльності і використовувалися в основному з метою розподілу кредитних ризиків, то нині вони виходять на нові ринки. Не тільки банки і страхові компанії, але і великі підприємства реального сектора економіки за допомогою кредитних деривативів управляють фінансовими ризиками, особливо на ринках, що розвиваються, а також використовують їх як механізм захисту від неспроможності основних контрагентів. Крім того, використання кредитних деривативів дає змогу зменшити вразливість банків стосовно системних ризиків. Також можливість передачі кредитного ризику третій особі дає змогу банкам уникати ризику неповернення кредиту. Кредитні деривативи сприяють перетворенню світового кредитного ринку, зміні механізмів встановлення цін, методів купівлі-продажу, управління і структури цього ринку, істотно підвищують ліквідність і прозорість кредитних операцій [3, с.134].

Водночас, незважаючи на вказані труднощі, висока оцінка перспектив кредитних деривативів пов'язана із тим, що вони є двосторонніми фінансовими контрактами між продавцем кредитного захисту і покупцем, в якому вони домовляються обмінювати передбачуваний або математично розрахований грошовий потік при настанні кредитної події в майбутньому періоді за певну плату. Якщо основний наголос у банківській стратегії робиться на зниженні ризику концентрації кредитних вкладень, то найбільш адекватною стратегією буде купівля кредитних деривативів, тоді як їх продаж буде необхідним при цілеспрямованій диверсифікації активів.

Використання розглянутих способів мінімізації банківського кредитного ризику в процесі застосування кредитних деривативів може дозволити, на наш погляд, істотно підвищити ефективність банківської діяльності. Використання кредитних деривативів, може сприяти підвищенню фінансової стійкості банківської системи країни та підвищенню ефективності організації кредитних відносин банків з клієнтами [2, с.135].

Основні чинники і проблеми, що перешкоджають впровадженню кредитних деривативів в Україні, пов'язані із закритістю і непрозорістю позичальників, концентрацією уваги банківського ризик-менеджменту на окремих кредитах на шкоду управлінню кредитним портфельним ризиком, низьким ступенем розвитку інфраструктури фінансового ринку (бюро кредитних історій, рейтингових агентств), нерегульованості правового статусу похідних фінансових інструментів, таких як кредитні деривативи. В Україні відсутня цілісна нормативна база регулювання похідних фінансових інструментів, в тому числі операцій з кредитними деривативами. Жоден різновид похідних фінансових інструментів не визнаний державою на рівні законів. У той же час для того, щоб кредитні деривати стали реальними інструментами кредитних портфелів банків і страхування кредитних ризиків в Україні, а вітчизняні банки змогли використовувати накопичений світовий досвід застосування цих інструментів, на наш погляд, необхідно чітко законодавчо врегулювати діяльність, пов'язану із використанням похідних фінансових інструментів. Недосконалість законодавства залишається одним з головних факторів, що стримують розвиток строкового ринку в Україні і, зокрема, ринку кредитних деривативів [4, с.127]. Законодавство України не має досконалих норм, які б передбачали регулювання випуску та обігу похідних фінансових інструментів. До основних недоліків законодавства України, що стосується деривативів, можна віднести: безсистемність, суперечливість, незавершеність. Вказані недоліки істотно стримують розвиток товарних та фінансових ринків і містять у собі сховану загрозу для суб'єктів підприємницької діяльності, що можуть використовувати деривативи для мінімізації ризиків.

Примітки:

1. Банківські операції: Підручник / За заг. ред. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Кавкин А.В. Рынок кредитных деривативов. – М.: Экзамен. 2001. – 288 с.
3. Роуз П. С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. – М.: Дело Лтд, 1995. – 768 с.
4. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент): Учебник / Под.ред. О. И. Лаврушина. – М.: Юристъ, 2002. – 688 с.

Maryana Lazurko

Ivan Franko National University of Lviv

THE PROSPECTS OF CREDIT DERIVATIVES DEVELOPMENT IN UKRAINE

The advantages of credit derivatives in banking especially in unstable conditions of the crisis in financial markets are reviewed. Legislative and other barriers complicating development of credit derivatives market in Ukraine are considered.

Любомир Лазурко

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ШЛЯХ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА З КРИЗИ

Вітчизняний бізнес успадкував від Радянського Союзу технології виробництва із високими прями та постійними затратами, які необхідно було оптимізувати. При цьому основною проблемою була модернізація обладнання, заміна технологій на менш затратні, зокрема з позиції використання енергоносіїв та робочої сили. Це потребувало і потребує значних інвестицій. У зв'язку з цим досить часто вітчизняні підприємства використовували застарілі технології на шкоду рентабельності. Однак криза зумовила падіння обсягів збуту, збільшення постійних витрат на одиницю і так низькорентабельної продукції і, як наслідок, збитковості підприємств. Тому на даний момент важливим є пошук таких методів управління витратами, який би дав можливість максимально зменшити їх при умові нарощування виробництва і збуту.

Окрім цього, згідно думки експертів економічна криза, яка заділа практично всі ринки більшості країн світу, підходить до свого закінчення. Так як і економіки країн Єврозони, США та інших розвинутих країн Українська економіка починає демонструвати мінімальне зростання. Населення відновлює свою платоспроможність, банки починають знову кредитувати економіку і це створює непогані умови вітчизняним фірмам збільшувати обсяги своєї діяльності. Перед підприємствами стоїть питання на що тратити свої ресурси, щоб отримати максимальний ефект. Що краще, підняти заробітну платню працівникам, збільшити їх кількість і залишити зарплату на попередньому рівні чи вкласти кошти в реорганізацію чи диверсифікацію діяльності підприємства.

Економічна криза показала слабкі місця в економічних системах а тепер при виході підприємства з кризи ефективне управління витратами допоможе закрити їх.

Суть управління витратами полягає в цілеспрямованому формуванні витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю їх рівня та стимулювання їх в сторону зниження. Воно має бути важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства а особливо в такий делікатний період налагодження своєї діяльності.

Суть управління витратами підприємства, яке виходить з кризи, полягає у визначенні доцільності здійснення витрат, обрання найкращого варіанту їх здійснення, підрозділів підприємства які будуть їх формувати з метою пришвидшення виходу підприємства з кризи та недопущення кризових явищ в майбутньому.

Менеджеру вищої ланки необхідно визначити що принесе більшу ефективність для підприємства – чи модернізація виробничих потужностей для подальшого зниження собівартості та трудомісткості продукції, чи повернення попередньо скороченого персоналу на робочі місця. Також одним із рішень є вкладення ресурсів у диверсифікацію діяльності та усунення вузьких місць з метою недопущення кризових явищ в майбутньому.

Кроки, які необхідно здійснити менеджеру в процесі управління витратами при виході підприємства з кризи:

1. Зробити аналіз кризових процесів на підприємстві: причини, вплив, наслідки.
2. Провести аналіз наявних ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових.
3. Здійснити аналіз виробничої програми і її відповідність наявним ресурсам.
4. Провести аналіз доцільності здійснення витрат на матеріальні ресурси (проаналізувати пропозиції альтернативних постачальників матеріальних ресурсів щоб підтвердити довіру до наявних або ж замінити їх).
5. Сформулювати проекти здійснення матеріальних витрат та економічний ефект від їх здійснення.
6. Вибрати найоптимальніший проект попередньо провівши їхній аналіз.
7. Сформулювати план реалізації проекту.
8. Реалізувати проект.
9. Оцінити досягнуті результати.

Позитивним кроком у процесі управління витратами було б формування посткризового загальновиробничого бюджету витрат з метою їх оптимізації в майбутньому.

Ефективно проведений аналіз витрат має дати відповіді на наступні питання:

1. Які ціни мають бути встановлені на продукцію?
2. Має підприємство перейти на купівлю комплектуючих виробів чи продовжувати (або налагодити) самостійний їх випуск?
3. Чи доцільно ліквідувати збитковий підрозділ?
4. На якому з варіантів запропонованого обладнання зупинитись?
5. Чи змінювати підприємству свою технологію й організацію виробництва?

Результатом управління витратами підприємства яке виходить з кризи може бути зменшення обсягів наявних витрат, покращення фінансово-економічних показників його діяльності та можливість реалізації альтернативних проектів розвитку даного підприємства на основі зекономлених ресурсів.

Загалом, управління затратами є ефективним способом кризового і антикризового управління підприємством. Необхідним є постійний пошук ефективніших шляхів управління витратами.

Lazurko Liubomyr

Ivan Franco National University of Lviv

COST MANAGEMENT AS A WAY OUT OF THE CRISIS

Management of costs at the company, what is coming out of the crisis, consist in determination of the feasibility of implementation costs, electing the best option for their implementation, divisions that will develop them to accelerate the company out of the crisis and prevent future crises.

As the result of cost management at the company that is coming out of the crisis may be reduction of existing costs, improving financial and economic performance of their activities and the possibility of alternative development projects on the basis of the savings of resources.

Галина Лацик

Тернопільський національний економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ІПОТЕЧНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Іпотечний ринок є необхідною компонентою ефективного та перманентного розвитку економічних систем, а розробка та введення в обіг фінансових інструментів зазначеного ринку, стимулювали формування нового сегмента ринку цінних паперів – ринку іпотечних цінних паперів. Призначення останнього полягає у наданні можливості через іпотечні цінні папери залучати капітал від інвесторів у розмірі та на умовах, вигідних для усіх сторін цього процесу. Крім того, він вирішує ряд завдань, котрі стоять перед банківською сферою та економікою загалом. Проявляється й соціальне призначення ринку іпотечних цінних паперів, яке полягає у переливі капіталу в сферу житлового будівництва.

Загалом упродовж 2003–2008 рр. обсяг випущених у світі іпотечних цінних паперів збільшувався. Зокрема, у 2003 р. цей показник становив 606009 млн. євро, а у 2008 р. зріс до 1514958 млн. євро, тобто у 2,5 рази. У розрізі країн, найбільші обсяги випуску у 2008 р. здійснено Данією (на 365886 млн. євро), Іспанією (на 315055 млн. євро), Німеччиною (на 217367 млн. євро), Великобританією (на 187470 млн. євро), Швецією (на 126425 млн. євро), Францією (на 119092 млн. євро), тоді як Україною – лише на 11 млн. євро [1]. Загальна заборгованість населення країни за іпотечними кредитами у 2008 р. досягла у США – 8115782 млн. євро, у Великобританії – 1458895 млн. євро, у Німеччині – 1147869 млн. євро, у Франції – 700800 млн. євро, в Іспанії – 674434 млн. євро, у Нідерландах – 589532 млн. євро, в Україні – 13968 млн. євро [2].

Посилення процесів сек'юритизації та активізація операцій з іпотечними цінними паперами, а також непомірне зростання обсягів іпотечного кредитування, зумовили виникнення світової економічної кризи, наслідки якої для більшості країн стали вражаючими. Відповідно перед Україною, як і більшістю промислово-розвинутих країн світу, виникла необхідність реформування системи іпотечних відносин та пошуку подальших шляхів розвитку національного ринку цінних паперів.

Вважаємо, що в контексті зазначеного потребують обґрунтування перспективи та заходи стимулювання подальшого застосування фінансових інструментів іпотечного ринку. Відповідно, активізацію вторинного іпотечного ринку України варто провести за такими напрямками:

по-перше, щодо операцій із іпотечними цінними паперами доцільно запровадити звільнення або пільгове оподаткування операцій із зазначеними цінними паперами; вимагати формування іпотечного покриття, що лежить в основі випущених іпотечних цінних паперів, лише з високоякісних іпотечних кредитів; визначити штрафні санкції щодо дострокового погашення іпотечних кредитів;

по-друге, особливої уваги слід приділити запровадженню практики випуску житлових векселів та житлових облігацій міського облігаційного займу для фінансування житлового будівництва; утворенню Українського фонду гарантування іпотечних кредитів з метою покриття близько 50% кредитних ризиків упродовж терміну тривалості кредиту; завершенні пенсійної реформи, капіталізації пенсійних фондів та страхових компаній – основних інвесторів у зазначені фінансові інструменти; розробці та регламентації мінімальних соціальних житлових стандартів; залученні до іпотеки земельних ресурсів за умови укрупнення земельних ділянок та створення Земельного іпотечного банку за підтримки та участі у цьому процесі держави; активізації ринку іпотечних заставних листів;

по-третє, Національним банком України при проведенні грошово-кредитної політики визначити процедуру застосування іпотечних цінних паперів, що посилює і зміцнює їх рейтинг;

по-четверте, на законодавчому рівні забезпечити нормативно-правове використання похідних іпотечних цінних паперів та новітніх технологій і контроль та нагляд зі сторони держави за рейтинговими агенствами.

Крім того, виникає необхідність модернізації моделі наглядових систем та поглиблення фінансового моніторингу економічних відносин у сфері іпотеки шляхом:

1) утворення єдиного мегарегулятора економічних відносин на прикладі Європейського центрального банку, Федерального відомства фінансового нагляду чи відокремленої наглядової установи, що діє у Естонії, Мальті, Латвії та Угорщині. Це забезпечить стабільність фінансового ринку країни, усунення дублювання певних функцій наглядових органів, всеохоплюючий контроль за економічними взаємовідносинами на ринку, підвищення якості фінансового посередництва та ролі фінансового сектора у економічному розвитку України. Стимулами для цього послужать: вдосконалення законодавчого забезпечення з питань нагляду за фінансовими ринками; уніфікації та гармонізації регулювання банківського та небанківського сегментів фінансової системи; стандартизація системи обліку та аудиту; набуття Національним банком України статусу акціонера Банку міжнародних розрахунків, що дозволило б одержати короткотермінові кредити у період фінансових криз чи потрясінь;

2) відповідальність за безпосередній пруденційний нагляд банківської системи закріпити за Національним банком України, як це передбачено у більшості європейських країн (Австрія, Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Німеччина тощо), а також Болгарії та Румунії;

3) відокремлення Департаменту аудиту Національного банку України як особливого структурного підрозділу, підпорядкованого безпосередньо Раді директорів (досвід Великобританії), що посилює його незалежність;

4) збереження капіталу всередині країни шляхом регулювання діяльності іноземних банків в Україні (особливо після порушення стабільності національної банківської системи);

5) утворення фінансового інституту, відповідального за страхування депозитів (досвід США (Федеральна корпорація зі страхування депозитів));

6) перекладення частини повноважень щодо моніторингу економічних процесів на громадські та нефінансові організації (нотаріуси, аудитори, професійні консультанти тощо), Асоціацію українських банкірів.

Резюмуючи зазначене, можна зауважити, що подальший розвиток України неможливий без ефективно функціонуючого ринку іпотечних цінних паперів, котрий є джерелом доходу та примножувачем капіталу, вкладеного в іпотечні цінні папери. Крім того, всі його інструменти забезпечені нерухомістю, що посилює їх інвестиційну привабливість для інвестора.

Література:

1. Statistics European Mortgage Federation [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://ecbc.hypo.org/ Objects/9/Files/Total_2003-2008.pdf](http://ecbc.hypo.org/Objects/9/Files/Total_2003-2008.pdf). – Назва з екрану.
2. Key figures of Value of Mortgage Debt [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.hypo.org/ Content/default.asp?PageID=414](http://www.hypo.org/Content/default.asp?PageID=414). – Назва з екрану.

Halyna Latsik

Ternopil national economic university

PROSPECTS OF NATIONAL MARKET OF MORTGAGE SECURITIES DEVELOPMENT

Progress of national and world markets of mortgage securities trends are considered in theses. Outlined reasons of origin of world economic crisis. Certainly prospects of subsequent market of mortgage securities of Ukraine development.

Мар'яна Левицька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня й умов життя, які може забезпечити тільки стійкий економічний ріст. Однак спостереження показують, що довгостроковий економічний ріст не є рівномірним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності та навіть криз.

Україна останнім часом докладає значних зусиль, щоб подолати кризу, яка має системний характер, позбутися наслідків колоніального минулого і сформувати соціально-економічну модель, засновану на інституті приватної власності. Підвищення ефективності виробництва продукції (послуг) - одна із головних задач розвитку економіки на теперішньому етапі будівництва незалежної України. Необхідною умовою їх вирішення є удосконалення процесу прийняття управлінських рішень, в першу чергу економічно їх обґрунтовуючи.

Управлінське рішення - вибір кращого рішення з чисельних альтернатив. Управлінське рішення носить комплексний характер. У правовому відношенні, управлінське рішення - це влада суб'єкта керування, у якій він виражає свою волю, реалізує надані йому владні повноваження і несе відповідальність за його можливі несприятливі наслідки. З іншого боку,

управлінське рішення носить соціальний характер, тому що приймається людьми і стосується людей. Нарешті, з інформаційної точки зору, рішення є результатом опрацювання інформації, у ході якої здійснюється вибір серед можливих варіантів такого, що найбільше близький до оптимального, тобто є найкращим.

Ще можна сказати, що управлінські рішення – це результат творчості менеджера (суб'єкта управління) у вирішенні конкретної ситуації, що виникла. Рішення організовує і направляє у визначене русло діяльність персоналу і сприяє, таким чином досягненню цілей, поставлених перед організацією. Прийняття управлінського рішення – це зняття протиріч у проблеми, що виникла. Найбільш складні рішення це ті, що приймаються в умовах дефіциту часу, інформаційної невизначеності і при наявності протиріч. Правильного рішення, придатного на всі випадки життя, не існує. Правильне рішення – це кількісно обгрунтований вибір найкращого варіанта дій, що веде до досягнення поставленої мети в конкретних умовах.

При виробленні управлінських рішень дуже важливо уміти передбачати різні варіанти розвитку ситуацій у внутрішній і зовнішній сферах діяльності підприємства. Перехід до роботи в умовах ринкових відносин змінив суть управлінських проблем, підвищив економічне значення прийнятих рішень: оптимальне рішення дає більший економічний ефект, а помилкове призводить до значний збитків. Управлінське рішення як основний спосіб впливу повинен відповідати таким вимогам:

Наукова обгрунтованість і компетентність: рішення приймається на підставі достовірної інформації;

Цілеспрямованість: прямий зв'язок з цілями підприємства;

Законність;

Несуперечність і послідовність;

Своєчасність: рішення приймається тоді, коли в ньому є необхідність;

Лаконічність;

Ясність.

Менеджер, який за своїм статусом зобов'язаний приймати управлінські рішення, повинен усвідомлювати, що прийняття рішень вимагає твердості і високої компетенції, оскільки воно пов'язане з дуже високою відповідальністю за наслідки його реалізації.

Особливості діяльності людини при прийнятті рішень:

Звичайно прагнуть спростити задачу, яка виникла, забуваючи або ігноруючи деякі альтернативи чи їх наслідки;

При прийнятті рішень, пов'язаних з ризиком, зазвичай добираються максимальної корисності, яка визначається, як різниця між можливими виграшами і втратами;

Чим сильніші в менеджера агресивні установки і потреба в домінуванні, тим вищий рівень ризику, що допускається ним;

Колегіальні рішення більш ризиковані, ніж індивідуальні, оскільки відповідальність в кожного учасника чітко не фіксується.

Таким чином, менеджери досить часто відходять від рекомендацій теорії раціональних рішень і в зв'язку з цим у багатьох випадках отримують не найкращий результат. Тому важливо вміти критично підійти до справи, брати до уваги не тільки позитивні, вигідні сторони прийнятого рішення, але й можливі негативні наслідки. Нерідко на практиці прораховуються тільки позитивні ефекти від прийняття того чи іншого варіанта рішення, що утруднює пошук оптимальних рішень і не настроює виконавців на подолання можливих труднощів і непогодженостей у ході реалізації прийнятого рішення. Саме некритичність мислення формує у менеджера схильність до пояснення невдач об'єктивними причинами або поганою роботою виконавців.

Менеджер, який вміє збирати корисну інформацію і, аналізуючи її, прораховує як негативні, так і позитивні наслідки прийнятого рішення, має більше шансів на успіх, так як має повну картину можливого отриманого результату.

Будь-яке рішення прийняте в умовах неповної інформації – це ризик. Поняття “ризик” визначається як дія навантаження або надія на щасливий випадок. Без ризику неможлива жодна новація, жоден крок у майбутнє. Ризик неминучий у тих ситуаціях, коли ситуація неясна, а діяти треба. Ризик це загроза невдачі.

З точки зору Л. Якокки: “Менеджер зобов'язаний зібрати якнайбільше інформації...але в якийсь момент приходиться довіритися інтуїції, піти на ризик. По-перше, тому, що навіть правильне рішення обертається помилковим, якщо воно прийняте занадто пізно. По-друге, тому, що, як правило, така річ, як абсолютна невпевненість, не існує... Певний ступінь ризику просто необхідний. Іноді варто піти на ризик, а потім по ходу справи виправляти допущені помилки” [1].

Для того, щоб рішення принесло найбільше користі, варто користуватись такими правилами:

життя – це завжди вибір: приймаючи рішення людина або просувається вперед, або її відкидає назад;

приймаючи рішення, варто прораховувати всі можливі варіанти розвитку подій, наскільки це можливо, наперед, на майбутнє;

приймати не тільки кращі рішення, але й ті, які можна реально здійснити;

прагнути працювати на межі власних можливостей;

унікати стереотипів, не боятись мислити і діяти ризиковано.

Обов'язок менеджера - вміти передбачати можливі екстремальні ситуації і кризи. Передбачаючи потік майбутніх змін, він створює таке поле інновацій, що повинне дозволити мінімізувати збиток від катаклізмів, які насуваються.

Тільки справжній професіонал при прийнятті рішень здатен стратегічно мислити і вибирати з альтернатив ті рішення, які принесуть йому прибуток не зважаючи на кризові ситуації, а також не просто відгукуватися на проблеми країни, а давати цілісну картину можливих варіантів розвитку подій і пропонувати систему нововведень.

Потрібно пам'ятати, що будь-яка діяльність починається з рішення, і від того, наскільки воно буде правильним, залежати те, що ми отримаємо в кінці.

Примітки:

1. Шатун В.Т. Основи менеджменту: Навчальний посібник. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.

Mariana Levytska

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF ACCEPTANCE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

In this lecture the value of administrative decisions lights up in the conditions of economic instability. An administrative decision is a choice of the best decision from numeral alternatives. A decision organizes and sends in a certain flow the activity of personnel and influences, thus to achievement of aims, which is put before organization.

Passage to work in the conditions of market relations changed the main idea of administrative problems, rose the economic value of the accepted decisions: an optimal decision gives a greater economic effect, and the erroneous results lead to considerable losses.

Андрій Левкович

Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ІАС «РЕСУРС» ЯК ОСНОВА НОВІТНЬОГО ОБОРОННОГО ПЛАНУВАННЯ В ЗБРОЙНИХ СИЛАХ УКРАЇНИ

Хто хоче насолоджуватись міцним миром, повинен вміти воювати (антична мудрість). Різні дослідники визначають різні методи пояснення поняття «планування» як такого, тому виходячи з цього можна визначити наступні підходи до його вивчення: планування як основна функція управління; планування, як система заходів попередження помилок; планування як стратегічний аналіз можливостей установи; планування як інструмент централізованого управління. Враховуючи специфіку Збройних Сил України (ЗСУ) як особливого соціального інституційного формування, доцільно виокремити найбільш суттєве трактування даного поняття, притаманне саме для силових державних формувань – планування як інструмент централізованого управління, а з видів планування виокремити оборонне планування як основу обороноздатності нашої держави.

Геоелектронічні, геополітичні та геостратегічні зміни, які сьогодні відбуваються, призвели до змін у розвитку воєнно-політичної, воєнно-стратегічної, воєнно-економічної обстановки в світі і довкола України. Це у свою чергу призвело до глобалізації економічних та інформаційних процесів, розширення спектру нових викликів і загроз міжнародній, регіональній і національній безпеці. Ці реалії вимагають змін у завданнях ЗСУ, формах та способах їх застосування і, водночас, в стратегічному розумінні даних проблем підштовхують до нових підходів к плануванню як такому, адже успішний, виважений розподіл наявних ресурсів сьогодні надасть змогу позиційно правильно використати доступні ресурси в майбутньому і, головне, прорахувати порядок і наслідки їх використання.

Проте в той самий час справедливо також зазначити, що за останні роки не з'явилося жодного нового планувального довгострокового документа, в якому б було проведено аналіз і розрахунки для обґрунтування прийнятих останнім часом стратегічних рішень щодо окремих напрямів розвитку національного війська, таких як припинення скорочення Збройних Сил, реформування органів управління оперативного рівня, створення сил спеціальних операцій, формування компоненти інформаційної боротьби та інших.

Все це дозволяє стверджувати, що, на жаль, довгострокове оборонне планування випало із загального процесу планування розвитку ЗСУ. Поясненням такому негативному явищу є, насправді, досить зрозумілі тенденції в погіршенні якості фінансового планування, що є, фактично, основою оборонного планування. Світова економічна криза, політична зовнішня і внутрішня нестабільність а також, як похідна від перших двох явищ, відсутність послідовних реформ і призвело до наявних результатів.

Проте для впорядкованості даних, а також для реалізації заходів оборонного огляду, а в подальшому середньострокового та короткострокового планування (зокрема, з метою розробки Державної програми розвитку (ДПР) ЗСУ на 2006 –2011 роки), ще декілька років тому стало нагальним питання щодо створення об'єктивної інформаційної бази даних оборонних ресурсів, а саме їх обліку, моніторингу (оцінки стану), моделювання структури (альтернативної структури) ЗСУ, оцінки оборонних витрат та оптимізації їх використання. З цією метою Головним управлінням оборонного планування Генерального штабу ЗСУ сумісно з Науково-дослідним інститутом автоматизованих комп'ютерних систем «ЕКОТЕХ» було розроблено інформаційно-аналітичну систему (ІАС) підтримки оборонного планування «Ресурс». Варто додати, що найбільш відомим у світі аналогом ІАС «Ресурс» є модель управління ресурсами DRMM (Defense Resource Management Model), розроблена і впроваджена на замовлення оборонного відомства США та використовується в більшості країн-членах НАТО.

Ефективна реалізація процесів оборонного планування потребує використання системи інформаційно-аналітичної підтримки прийняття рішень, яка логічно повинна включати в себе: автоматизовані комп'ютерні системи; електронні інформаційні ресурси; організаційно-регламентуючий порядок використання автоматизованих комп'ютерних систем та електронних ресурсів. ІАС «Ресурс» побудована на основі використання мережових технологій і забезпечує високу ступінь участі керівного складу, який відповідає за прийняття рішень. Вона включає в себе наступні основні програмні комплекси автоматизованого обміну інформацією, зокрема, «Формуляр», «Норматив», «Штати», «Перспективні штати», «Ефективність», «Моніторинг», «Експертиза», «Централізовані видатки», «Стан Збройних Сил» тощо. Саме за такі складові оборонного планування нашої держави відповідає ІАС «Ресурс».

На підставі порівняння необхідної кількості сил та засобів ЗСУ, визначеної потреби в ресурсах на їх утримання й розвиток, показників асигнувань, визначених Кабінетом Міністрів України на потреби Збройних Сил, уточнюється склад, структура, чисельність ЗСУ, їх завдання, а також визначається необхідний рівень технічного оснащення. Отримані дані є основою для розробки організаційної структури військ (сил), пропозицій щодо розвитку інфраструктури, систем управління, підготовки кадрів, підготовки й накопичення резервів тощо.

ІАС «Ресурс» з комплексною системою захисту інформації за своїми потенційними можливостями гармонійно інтегрується в єдине інформаційне середовище органів військового управління та в загальнодержавну автоматизовану інформаційну систему, що дозволяє в декілька разів пришвидшити обмін інформацією між суб'єктами ЗСУ. Необхідно наголосити, що управління оборонними ресурсами із застосуванням ІАС «Ресурс» дасть змогу заощаджувати від 20 до 30% витрат порівняно з початковими планами, тому ІАС «Ресурс», незважаючи на всі негативні тенденції, що заважають ефективному розвитку ЗСУ, має стати основою і запорукою технологічного розвитку оборонного планування нашої держави.

Примітки:

1. Закон України "Про організацію оборонного планування" № 2198-IV від 18 листопада 2004 року
2. Бюлетень «Україна-НАТО» N 39, 2 жовтня 2009р.

Andriy Levkovich

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Military Institute

IAS «RESURS» AS A BASIS OF DEFENSE PLANNING IN THE ARMED FORCES OF UKRAINE

The article contains information about informative analytical system «Resurs» in the Armed Forces of Ukraine. The article also informs about role of good defense planning in the military unit.

Ольга Легедза

Львівський національний університет ім. І. Франка

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Однією із тенденцій сучасного розвитку світової економіки є помітна активізація міжнародних інвестиційних процесів, головним чином прямих іноземних інвестицій.

Проблему залучення іноземних інвестицій необхідно розглядати як складову загальної проблеми активізації інвестиційного процесу. Будь-яка країна, що розвивається, має стратегічні цілі управління економікою – структурна перебудова і нарощування виробничих потужностей підприємств, оновлення, збільшення обсягів і розширення асортименту випуску конкурентної продукції, прискорення науково-технічного прогресу, підвищення добробуту населення, досягнення стабільного соціально-економічного розвитку. Досягнення цих цілей потребує чималих інвестиційних ресурсів, оптимізації напрямів їх вигідного вкладення та ефективного використання [3].

Сьогодні іноземні інвестиції є невід'ємною частиною процесу глобалізації. При залученні іноземних інвестицій у світі склалися дві класичні моделі.

Перша з них пропагується МВФ та включає перш за все досвід країн Латинської Америки. Вона має назву наздоганяючої. В ідеалі відсталі країни за сприяння прямих іноземних інвестицій (ПІІ) наздоганяють інші і далі йдуть врівень з ними. Отже, в результаті дії даної моделі, країни, в які здійснюються ПІІ, перетворюються на недорозвинені додатки до розвинених країн з вузькою спеціалізацією економіки та без шансів наздогнати останні.

Друга модель ґрунтується на свідомій та активній протидії негативним наслідкам ПІІ. Яскравим прикладом даної моделі залучення ПІІ та світової економічної інтеграції стала Південна Корея. У 70-80-ті роки державна політика була спрямована на нарощування внутрішнього капіталу і на мінімальне залучення зовнішнього. В результаті сьогодні Республіка Корея в рейтингу країн за індексом технологічного рівня посідає одне із перших місць[2].

На нашу думку, ПІІ потрібні, але в обмеженій кількості та під жорстким контролем держави. Адже необхідною умовою залучення достатнього обсягу іноземних інвестицій є високий рівень привабливості інвестиційного клімату, в основі якого лежить законодавча база регулювання інвестиційної діяльності та практика реалізації відповідних нормативно-правових актів. Наприклад, Чехія постійно змінює систему пільг та податків для іноземних інвесторів так, щоб спрямовувати їхні кошти туди, де це справді потрібно.

До 2008р. в Україні спостерігались позитивні тенденції економічного зростання, що створили необхідні макроекономічні передумови для залучення іноземних інвестицій. Проте світова криза, наслідки якої ми відчуваємо сьогодні, дещо змінила цей поступальний рух. Інвестори не поспішають вкладати свої кошти в українські підприємства в умовах невизначеності та нестабільності економічної ситуації.

Основними пріоритетними напрямками розвитку іноземного інвестування в Україні, на наш погляд, мають стати:

- стабілізація політичної ситуації у країні;
- формування стабільного законодавчого середовища для підприємництва;
- розвиток внутрішнього інформаційного забезпечення іноземних інвесторів з боку держави;
- розвиток інформаційного забезпечення інвесторів за кордоном стосовно розміщення українських інвестиційних проектів і програм;
- здійснення рекламної кампанії, випуск спеціалізованих інформаційних бюлетенів;
- створення інфраструктури для організаційної та правової підтримки інвестиційної діяльності [3].

У зв'язку з цим доцільно створити:

- 1) організації, що будуть розробляти та проводити експертизи проектів підприємств;
- 2) страхові компанії, що здійснюватимуть страхування комерційних і некомерційних ризиків при реалізації виробничих проектів;
- 3) інформаційно-консалтингові фірми, інвестиційні фонди.

Для залучення іноземних інвестицій важливе не так створення пільгових умов для іноземців, як налагодження сприятливого середовища для прибуткового функціонування капіталів у державі, причому однаковою мірою як для вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів [1].

Так, наприклад, на Львівщині створено спеціальну агенцію із залучення інвестицій. Така агенція уже кілька років працює на Рівненщині. Як результат, область, яка завжди була на останньому місці за рівнем залучення прямих іноземних інвестицій, за останні кілька років вибилась у лідери.

Основними зацікавленими сторонами, які делегують своїх представників до правління та наглядової ради Агенції, є обласна та міська ради, обласна адміністрація. Важливо акумулювати ці невеличкі ресурси, які виділяє кожна з цих структур, для поліпшення інвестиційного іміджу Львівщини.

Одним із найбільших інвесторів в економіку Львівщини та України загалом є Німеччина. Зараз дуже активно Японія шукає майданчики для реалізації своїх проектів, пов'язаних з виробництвом автомобільних комплектуючих, високотехнологічним виробництвом. Саме інвестиції у сфері автомобілебудування Львівщина має визначити для себе пріоритетними. Окрім IT-технологій, ще однією сферою, яку можна розвивати в регіоні, є туризм. Добре, що малий та середній бізнес розвивається, проте є потреба у збільшенні мережевих операторів, мережевих готелів, які відомі у всьому світі. Їх поява тут подасть сигнал туристам, що Львівщину варто відвідати – як цікавий туристичний об'єкт.

Варто пам'ятати, що залучення іноземних інвестицій в економіку країни, окрім позитивних, має і негативні наслідки. Високі темпи економічного зростання на початковому етапі інтенсивного припливу ПІІ змінюються їхнім істотним падінням. Важким тягарем є масштабна дефіцитність платіжного балансу (вона багато в чому перевищує критично припустимий рівень) і зовнішня заборгованість. Це типові явища для країн із високою часткою ПІІ [2].

З огляду на це необхідно розуміти: проблемою номер один в оцінці ролі іноземного капіталу завжди було й залишається питання про економічний, а зрештою і політичний, суверенітет країн - реципієнтів ПІІ. Як свідчить світовий досвід, держави-реципієнти завжди виявляються не рівними за своєю економічною силою з носіями ПІІ (в багатьох випадках це великі транснаціональні корпорації), що істотно звужує можливості захисту національних інтересів.

Примітки:

1. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика: Навч. посібник / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – К.: Знання, 2007. – 685 с.
2. Гальчинський А. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи // Дзеркало тижня. – 2005. – №36 (564). – С.29.
3. Федоренко В.Г. Іноземне інвестування економіки України: навч. посібник / Валентин Григорович Федоренко. – К.: [МАУП], 2007. – 270 с.

Olga Legedza

Lviv Ivan Franko National University

ATTRACTING OF FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE: PROBLEMS AND WAYS TO OVERCOME

This article reviews the main problems of attracting foreign investment in Ukraine's economy. Also the fundamental ways of growth of bringing foreign investment in Ukraine's economy are offered. The negative consequences of bringing foreign investment into the economy are considered in the article.

Ірина Ленько

Львівський національний університет імені І. Франка

УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ. ПОДАТКОВА МІЛІЦІЯ

Становлення вітчизняної податкової політики відбувалося у складний період формування економіки ринкового типу, супроводжуючись при цьому кризовими явищами практично в усіх сферах суспільного життя. За таких умов значного поширення набувають випадки порушення податкового законодавства, а саме ухилення від сплати податків.

Ухилення від оподаткування – це форма зменшення податкового навантаження, за якої платник податків, свідомо чи необережно, уникає сплати податкового зобов'язання чи зменшує його розмір, порушуючи чинне законодавство.

Існує розмежування ухилення від оподаткування на два види: легальні методи зниження податкових виплат, тобто уникнення податків, та незаконне ухилення від сплати.

Уникнення податків – це легальний шлях зменшення податкових зобов'язань, який ґрунтується на використанні законодавчо наданих можливостей у сфері податкового законодавства шляхом зміни своєї діяльності. Воно пов'язане з такими поняттями, як податкове планування, податкова оптимізація, мінімізація податків [1, с.813].

Уникнення податків це дії суб'єктів господарювання, спрямовані на мінімізацію податкових зобов'язань усіма припустимими законодавством способами, як-то:

- використання податкових пільг;
- використання різних організаційно-правових форм ведення бізнесу і форм угод;
- вибір раціональної облікової політики;
- використання неузгодженостей у законодавстві;
- вибір варіантів найвигоднішого, із податкової точки зору, розміщення прибутку й активів;
- припинення легальної підприємницької діяльності з метою переведення її у сферу неформальної економічної діяльності, якщо це не вимагає, відповідно до законодавства, сплати податків [2, с.236-237].

На відміну від уникнення податків, ухилення від оподаткування – це нелегальний шлях зменшення податкових зобов'язань, який базується на спотворенні бухгалтерської та податкової звітності.

У такому разі зниження податкових виплат відбувається з допомогою здійснення платником податків податкових правопорушень чи навіть злочинів, тобто шляхом прямого порушення податкового законодавства.

Основними способами здійснення податкових злочинів є:

- неподання податкових декларацій і розрахунків;
- незаконне приховування об'єктів оподаткування;
- незаконне заниження бази оподаткування;
- незаконне використання податкових пільг;
- завищення витрат на виробництво;
- приховування валютного виторгу;
- незаконне відкриття і використання за кордоном валютних рахунків;
- оформлення фіктивних документів на купівлю продукції і т. д [3, с.232].

Державна податкова служба України є основним органом держави, що контролює своєчасність і правильність сплати податків. При цьому, з метою зменшення ухилення від сплати податків, ДПС України організовує роботу державних податкових адміністрацій і державних податкових інспекцій, пов'язану із запобіганням ухилення від оподаткування.

ДПС здійснює контроль за дотриманням податкового і валютного законодавства, проводить роботи по боротьбі із незаконним обігом алкогольних напоїв і тютюнових виробів, затверджує форми податкових розрахунків, звітів, декларацій та інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, роз'яснює порядок застосування законодавчих та інших нормативно-правових актів по податках, інших платежах, передає відповідним правоохоронним органам матеріали за фактами правопорушень, за які передбачена кримінальна відповідальність, вносить пропозиції й розробляє проекти міжнародних договорів по оподаткуванню [2, с.247-249].

Податкова міліція, як структурний підрозділ ДПС України, відповідно до покладених на неї завдань:

1. Приймає і реєструє заяви, повідомлення та іншу інформацію про злочини і правопорушення, віднесені до її компетенції, здійснює в установленому порядку їх перевірку і приймає щодо них передбачені законом рішення.

2. Здійснює відповідно до закону оперативно-розшукову діяльність, досудову підготовку матеріалів за протокольною формою, а також проводить дізнання та досудове (попереднє) слідство в межах своєї компетенції, вживає заходів до відшкодування заподіяних державі збитків.

3. Виявляє причини і умови, що сприяли вчиненню злочинів та інших правопорушень у сфері оподаткування, вживає заходів до їх усунення.

4. Забезпечує безпеку працівників органів державної податкової служби та їх захист від протиправних посягань, пов'язаних з виконанням ними посадових обов'язків.

5. Запобігає корупції та іншим службовим порушенням серед працівників державної податкової служби.

6. Збирає, аналізує, узагальнює інформацію щодо порушень податкового законодавства, прогнозує тенденції розвитку негативних процесів кримінального характеру, пов'язаних з оподаткуванням [1, с.146].

За словами начальника Головного управління податкової міліції ДПА України Геннадія Лісового постійно проводиться удосконалення форм і методів роботи. В основу організації роботи з виявлення і руйнування злочинних схем ухилення від сплати податків, а також забезпечення відшкодування завданих державі збитків покладено комплексне оперативно-економічне відпрацювання інформації про системно– організовані злочинні дії міжрегіонального характеру, що спричинили втрати держбюджету на десятки мільйонів гривень. Перевага буде надаватися викриттю не дріб'язкових, а масштабних злочинів. З метою більшої економічної віддачі, а не позитивної статистики [4, с.13].

Г. Лісовий, зокрема, зазначив, що податкова міліція показує позитивні результати роботи. Так, у взаємодії з іншими підрозділами податкової служби у 2009 році забезпечено надходження до бюджету 3,5 млрд. гривень та упереджено розкрадання із бюджету 7,4 млрд. грн. податку на додану вартість. У сфері оподаткування було викрито 4,8 тис. злочинів, з них тяжких – 4,1 тис., викрито 1 936 злочинів щодо ухилення від сплати податків, з яких 1846 або 95,4 % відсотка – ухилення в особливо великих розмірах.

Позитивні результати спостерігаються і в поточному році. Так, у січні – лютому 2010 року бюджет держави додатково отримав від діяльності податкової міліції близько 1,7 млрд. гривень за рахунок боротьби з тіньовою економікою. Майже кожен п'ятий тяжкий економічний злочин, скоєний в Україні, викрито працівниками податкової міліції, дев'ять із десяти злочинів, які виявляються податковою міліцією – тяжкі та особливо тяжкі.

Також у січні-лютому проведено масштабні міжрегіональні оперативні заходи зі знешкодження конвертаційних центрів, в ході яких вилучено та заблоковано біля 10 млн. грн. Попереджено незаконне відшкодування 1,2 млрд. грн. із бюджету податку на додану вартість [5].

Отже, для того, аби зменшити кількість випадків ухилення від оподаткування і створити сприятливі умови для формування гармонійної податкової політики, зменшити втрати бюджету необхідно систематизувати податкове законодавство в консолідованому документі, вдосконалити методики контролю за виплатою бюджетного відшкодування, дотримуватись принципу соціальної справедливості при адмініструванні основних податків і зборів, посилити відповідальність посадових осіб за необ'єктивне проведення податкових перевірок, здійснювати чітке та єдине трактування норм податкового законодавства.

Примітки:

1. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система. Підручник. – К.: Атіка, 2006. - 920с.
2. Податкова система: Навч. посіб. / друге видання перероблене і доповнене / Л.О. Омелянович, О.О. Папаїка, В.О. Орлова, Г.Є. Долматова, О.В. Веретенникова – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2005. - 276с.
3. Милявська Е.П., Сердюк О.М. Податкова система / Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий Дім "Слово", 2005. - 336с.
4. Лісовий Геннадій: Здобуток податкової міліції – кожен п'ятий викритий тяжкий економічний злочин у державі // Вісник податкової служби, 2010. – №10. – с. 12-15
5. Офіційний веб-сайт Державної податкової адміністрації. [Електронний ресурс] / режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245023&cat_id=90622

Iryna Lenko

Ivan Franko Lviv national university

DEFAULTING TAXES. TAX LOOPHOLE POLICE

In this article considered legal and illegal methods defaulting taxes and measures tax administration directed to fight with defaulting taxes. The article investigated questions of the tax loophole police, it's functions and operating results.

Христина Леус

Львівський національний університет імені Івана Франка

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ТА МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ

Актуальність теми. В умовах кризи виникають потреби вдосконалення системи формування місцевих бюджетів задля підтримання їх незалежності, у врегулюванні питання взаємодії бюджетів всіх рівнів, в гармонізації міжбюджетних відносин. Серед вітчизняних науковців цю тему досліджують: С. Буковинський, О. Василик, О. Данілова, В. Кравченко, І. Луїна, І. Сало, В. Федосов, Д. Чирка, С. Юрій.

Мета роботи проаналізувати стан формування і виконання місцевих бюджетів в Україні, показати роль міжбюджетних трансфертів та відрахувань з Державного бюджету, як найважливіших форм міжбюджетних відносин.

Головною ланкою фінансів органів місцевого самоврядування є їх бюджет, тобто затверджений рішенням відповідної ради план формування та використання фінансових ресурсів, задля виконання покладених на них функцій і завдань протягом визначеного періоду.

У структурі бюджетної системи України місцевим бюджетам відводиться важлива роль у соціально-економічному розвитку території, оскільки саме на них покладається фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації, фінансування різноманітних молодіжних програм, видатки по упорядкуванню населених пунктів. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист населення.

До місцевих бюджетів належать: бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування, що включають в себе бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань [1]. Загалом в Україні понад 13 тис. бюджетів, найчисельнішими з яких є сільські, селищні.

Важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів, як і Державного Бюджету, є податкові надходження, що, наприклад, у структурі бюджету міста Львова за 2009 рік становили 91,55% доходів [2].

Відповідно до статті 14 Закону України «Про систему оподаткування» до загальнодержавних податків належать: ПДВ, акцизний збір, податок на прибуток підприємств, на доходи фізичних осіб, фіксований сільськогосподарський податок, плата за землю. До місцевих – податок з реклами, комунальний податок та 12 зборів [3].

Відтак стає зрозумілим, що до загальнодержавних податків віднесено усі ті податки, які реально можуть приносити гроші у бюджет. Кількість місцевих податків і зборів дуже велика, але їх дохідний потенціал замалий, що і є одною з причин залежності місцевих бюджетів від підтримки з боку держави у формі відрхувань від загальнодержавних податків і зборів. Проаналізувавши структуру надходжень місцевих податків і зборів до бюджету м. Львова можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу має ринковий збір – 49,83%, комунальний податок – 21,9%, збір за припаркування автотранспорту – 15,69% та податок з реклами – 8,32%. Натомість збір за виграш у бігах на іподромі та збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі не приносять надходжень та збір за видачу ордера на квартиру становить лише 0,009% доходів [2].

З багатьох причин у місцевих бюджетах виникає потреба у державній підтримці, що зазвичай здійснюється шляхом: закріплення частки регульованих податків з числа загальнодержавних у місцевому бюджеті, за рахунок міжбюджетних трансфертів (пряме виділення дотацій та субвенцій), надання бюджетних короткострокових позик для покриття тимчасових касових розривів на договірних умовах, без нарахування відсотків.

1. Відрхування від загальнодержавних податків і зборів, які надходять до місцевих бюджетів визначаються ВРУ, виходячи з відповідних соціально-економічних нормативів, бюджетної забезпеченості населення території і стану місцевих джерел доходу [4].

2. Міжбюджетні трансферти поділяються на: дотацію вирівнювання, субвенцію, кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів, інші дотації [1].

Дотація вирівнювання – міжбюджетний трансферт на вирівнювання доходної спроможності бюджету, який вона утримує, не має цільового призначення і являє собою форму централізованого регулювання доходів і видатків тих бюджетів, планові витрати котрих перевищують отримані доходи, у вигляді надання грошових коштів, які компенсують збитковість.

Дотація вирівнювання перераховується управліннями Державного казначейства шляхом застосування нормативів шоденних відрхувань від доходів загального фонду, що надійшли на аналітичні рахунки обліку доходів державного бюджету на відповідній території, згідно із Законом про державний бюджет на відповідний рік [5]. У 2009 році у структурі міжбюджетних трансфертів, виділених місцевим бюджетам, було передбачено 33,35 млрд. грн. дотацій вирівнювання та 2,70 млрд. грн. додаткових дотацій [4].

Субвенції – міжбюджетні трансферти для використання на певну мету, в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про їх надання [1]. Отже на відміну від дотацій вони мають чітко визначене цільове призначення. Перераховуються Державним казначейством на рахунки місцевих бюджетів, відкриті в органах Державного казначейства, із загального фонду державного бюджету – згідно з розписом, із спеціального фонду – пропорційно плановим річним обсягам, затвердженим Законом про державний бюджет на відповідний рік, у межах і за рахунок відповідних надходжень.

З загального обсягу субвенцій, які передаються з державного бюджету місцевим, щороку значну питому вагу займають субвенції на здійснення заходів з виконання державних програм соціального захисту населення. А саме – кошти, що спрямовуються на виплати допомог сім'ям з дітьми, за розписом на 2009 рік передбачено 16,62 млрд. грн. або 83% від загального обсягу, на надання пільг з послуг зв'язку та компенсацію за пільговий проїзд, у 2009 у розмірі 1,62 млрд. грн. (8%), на оплату енергоносіїв – 1,47 млрд. грн. (7%), оплату твердого та рідкого палива – 0,41 млрд. грн. (2%) [4].

3. Ще одним з вагомих засобів підтримки місцевих бюджетів є надання їм бюджетних короткострокових позик для покриття тимчасових касових розривів на договірних умовах, без нарахування відсотків. Вони надаються відповідно до ст. 51 ЗУ «Про Державний бюджет України на 2009 рік» та затвердженим Наказом ДКУ від 30.12.2008. А саме Голова Державного казначейства України з урахуванням платоспроможності, оцінки ризиків її втрати та обсягів коштів місцевих бюджетів, які акумулюються на ЄКР, не пізніше 25 числа кожного місяця затверджує на наступний місяць позичковий ліміт головним управлінням Державного казначейства України [6].

Виділення бюджетних позичок особливо важливо для найменш фінансово захищених сільських і селищних бюджетів, у яких з виконанням дохідної частини виникають труднощі.

Короткотермінові позички, що надані з єдиного казначейського рахунку місцевим, районним та селищним бюджетам на 6 квітня 2010 р. склали майже 2, 62 млрд. грн. або 3599 позичок. Зокрема м. Києву було надано 78 позичок на суму 669, 24 млн. грн. Погашено позичок станом на 6 квітня 2010 р. на суму 2,09 млрд. грн. Відтак, заборгованість склала 522,78 млн. грн. [7].

Така урядова політика управління бюджетними коштами дозволяє збалансувати місцеві бюджети для забезпечення першочергових видатків. А це реальна можливість вчасно розрахуватися із заробітної плати, оплатити продукти харчування, медикаменти, комунальні послуги, енергоносії та, відповідно, не допустити заборгованості по захищених статтях видатків і уникнути соціальної напруженості.

Проаналізувавши структуру міського бюджету Львова можна зробити такі висновки:

1. Дуже низька частка надходжень до місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів, лише 1,79% від доходів без врахування трансфертів. І натомість значну частку доходів становлять відрхування від загальнодержавних податків і зборів, до прикладу 0,95% податок з прибутку, 5,02% прибуток з власності, та 8,34% податок з землі.

2. Близько третини дохідної частини місцевих бюджетів формується за рахунок трансфертів, у бюджеті м. Львова це - 28,91%.

Отже, можна стверджувати, що проблеми формування місцевих бюджетів і залежність від державного бюджету ставлять під сумнів здатність місцевих громад реалізувати ряд соціальних та економічних програм розвитку відповідних регіонів. Тому доцільно виключити зі списку ті місцеві збори, які не мають жодного фіскального значення і натомість запровадити інші, до прикладу, податки на багатство (на дорогі автомобілі, приватні літаки), збільшити власні надходження місцевих бюджетів і зменшити залежність від трансфертів.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України

2. Доходи міського бюджету м. Львова на 2009 рік [Електронний ресурс]: <http://www.city-adm.lviv.ua/files/finansy2009/80-dod1-2009>
3. ЗУ «Про систему оподаткування» ВР, 1991, N 39
4. ЗУ «Про Державний бюджет на 2009 рік»
5. Постанова КМУ від 11 квітня 2002 р. N 490 «Про затвердження Порядку перерахування дотації вирівнювання, додаткової дотації на зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами через нерівномірність мережі бюджетних установ та субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами»
6. Наказ Державного казначейства України від 30.12.2008 №568 «Порядок покриття у 2009 році Державним казначейством України тимчасових касових розривів місцевих бюджетів»
7. Державне казначейство України [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/124049>

Khrystyna Leus

Lviv Ivan Franko national university

LOCAL BUDGETS AND INTERGOVERNMENTAL RELATIONS

This article is about the formation of local budgets and features of intergovernmental relations in Ukraine

Ірина Лех

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Хвилі світової фінансової кризи охопили Україну восени 2008 року. До цього моменту економіка нашої держави демонструвала стабільний розвиток. Темпи зростання ВВП були одними з найбільших у Європі. Проте, на думку західних експертів, Україна постраждала найбільше від глобальної економічної кризи. Причин є декілька, але їх об'єднує одне – вони всі діяли і продовжують діяти у негативному напрямку. Однією з них був стан фінансової напруженості економіки України до осені 2008 року: витрати на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи, підготовка до проведення чемпіонату Європи із футболу Євро-2012, сплата щорічно зростаючої суми Росії за газ та ін.

Світова фінансова криза зачепила не лише фінансово-кредитну систему, але і реальний сектор економіки України. Вона призвела до різкого падіння цін на метал і хімічну продукцію, основу експорту нашої країни. Наприклад, ціна на тону алюмінію зменшилася з 6000 до 2000 доларів, ціни на мінеральні добрива впали в середньому на 100 доларів за тону [2]. Ускладнило ситуацію ще й відсутність внутрішніх ринків збуту промислової продукції, внаслідок низької купівельної спроможності населення країни та незахищеності вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. Незадовільний стан промислових підприємств, фізично та морально зношене обладнання, високі показники ресурсо та енергозатратності, неефективність управління державним корпоративним сектором – все це в сукупності лише поглибило негативні наслідки світової економічної кризи.

Незважаючи на важкий стан реального сектору економіки України все таки існують перспективи його розвитку і підвищення ефективності функціонування економіки в цілому. Промисловість України потребує насамперед структурної трансформації, яка не повинна орієнтуватись на диспропорції, що дісталися нам у спадщину. Структурна стратегія повинна містити в собі бачення ролі і місця України у світовій економічній системі, а також враховувати вимоги суспільства до економіки майбутнього. Також потрібно чітко визначити ті галузі або види діяльності, яким потрібно віддати економічну перевагу у процесі трансформації. При вирішенні проблем удосконалення галузевої структури промисловості потрібно дотримуватись дуалістичної стратегії структурних перетворень: одночасно із створенням нових високотехнологічних виробництв повинна відбуватись технологічна модернізація уже існуючих потужностей.

На даний час у промисловості України домінують третій і четвертий технологічні уклади. Вони становлять 95 відсотків промислового виробництва держави. Основу цих укладів складають металургійна, хімічна, легка промисловість, паливно-енергетичний комплекс, більшість галузей машинобудування. Частка п'ятого і шостого технологічних укладів не перевищує 5 відсотків. Основою цих укладів є електронна промисловість, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, інформаційні послуги, біотехнології [1]. Зміна співвідношення технологічних укладів на користь п'ятого і шостого підвищить не лише конкурентоспроможність української промислової продукції, але допоможе більш ощадніше і ефективніше використовувати обмежені матеріальні ресурси, що в кінцевому результаті призведе до ефективності функціонування економіки країни в цілому.

Недооцінений промисловий потенціал України приховує в собі безліч можливостей та перспектив розвитку економіки. Ефективне управління у поєднанні з раціональним використання існуючих можливостей не лише підніме економіку нашої держави на ще один щабель розвитку, а відкриє нові можливості щодо міжнародної економічної співпраці.

Примітки:

1. Постанова КМУ «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2001 роки» від 28.07.2003 р., № 1174. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://industry.kmu.gov.ua>
2. Г. Оганян. Світова фінансова криза і Україна. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.personal.in.ua/article>

Iryna Lekh

Ivan Franko National University of L'viv

INDUSTRIAL TRANSFORMATION IN UKRAINE

The global financial crisis has brought out on the surface all the disadvantages of functioning industrial sector of Ukraine. To stabilize and improve the situation is possible only by conducting large-scale transformation of industry focusing on innovation development.

Назар Липко

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТАН ЗОВНІШНЬОЇ РІВНОВАГИ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

У післякризовий період зовнішньоекономічна складова переважної більшості національних економік країн світу залишається розбалансованою, що відображається показниками платіжного балансу. Платіжний баланс є основним показником стану зовнішньої рівноваги національної економіки.

За визначенням Міжнародного Валютного Фонду “Платіжний баланс це статистичний звіт, який систематично узагальнює, протягом певного періоду часу, економічні операції національної економіки з рештою світу” [2]. Тобто, технічно платіжний баланс це бухгалтерський звіт, що відображає трансакції резидентів країни з нерезидентами. Змістовно ж платіжний баланс відображає характер та спрямованість зовнішньоекономічної діяльності держави, ступінь її інтегрованості в міжнародну економіку, зовнішню рівновагу чи розбалансованість національної економіки. Крім того за даними платіжного балансу можна судити про стан національної економіки загалом. Адже цей стан в сучасних умовах значною мірою визначається ступенем інтегрованості національної економіки в глобальну економічну систему. Так, аналізуючи платіжний баланс, можна оцінити структуру національної економіки, рівень її інвестиційної привабливості, можна прогнозувати рух цін чи коливання валютного курсу національної грошової одиниці тощо.

В Україні з 2000 по 2007 рік спостерігався профіцит платіжного балансу. Найбільший профіцит (22,43 % ВВП) був наявний у 2005 році, через рекордний на той момент приплив прямих іноземних інвестицій в обсязі 7,5 млрд. дол. США. Однак, світова економічна криза здійснила свій негативний вплив на динаміку складових платіжного балансу. Як наслідок, у 2008-2009 рр. спостерігався дефіцит платіжного балансу. Найбільший дефіцит був наявний за підсумками трьох кварталів 2009 року – 12 173 млн. дол. США або 19,47 % ВВП.

Говорячи про співвідношення поточного рахунку та рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій варто зазначити, що, починаючи з 2005 року більший вклад у приплив іноземної валюти в країну роблять статті рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, адже сальдо експортно-імпорتنих операцій України в цей період було негативним. Це відбулося в значній мірі завдяки активізації динаміки припливу іноземних інвестицій в Україну після економічних та політичних успіхів 2004-2005 років.

Поточний рахунок з 2006 року є стабільно негативним, що зумовлено переважанням імпорту над експортом. Ми схильні це пов'язувати зі значним подорожчанням цін на енергоресурси, які імпортує Україна, а також з певною ліберизацією імпорту нашою державою в останні роки. Однак, якщо до цього вдавалося утримувати позитивним сальдо платіжного балансу через приплив іноземного капіталу, то в умовах кризи це не відбувалося. Адже доцільніше говорити про відтік іноземного інвестора з національного ринку.

В Польщі за винятком 2001 і 2008 рр. також стабільно спостерігався профіцит платіжного балансу. Особливо великим він був у 2007 р. (2,99 % ВВП), а найбільший дефіцит – 0,78 % ВВП у 2008 році. Сальдо поточного рахунку як і в Україні є стабільно від'ємним. Отже, обидві країни є нетто-імпортерами у товарному сенсі. І знову ж таки, значний приплив валюти в країну забезпечують іноземні інвестиції, а також зовнішні запозичення.

Аналізуючи динаміку платіжного балансу Польщі не можна не відмітити наступного факту. Позитивні зміни у динаміці рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій відбулися, починаючи з 2004 року, коли Польща стала членом ЄС. Так, з 2004 року більш, ніж у два рази зросли прямі іноземні інвестиції в польську економіку [1]. Тобто, вступ в інтеграційне об'єднання типу ЄС не тільки кидає виклики вітчизняній економіці, але й надає інструменти управління власними фінансами та станом реального сектору відповідно, що повинно стати додатковим аргументом для України на її шляху до європейської спільноти.

Як бачимо динаміка в Україні та Польщі практично ідентична. Відмінності і дуже яскраві спостерігаються у 2009 році. Очевидно, що Польщі вдалося вийти на шлях стабілізації зовнішньоекономічних відносин вже у попередньому році. В цей же час Україна все ще перебуває на шляху подолання основних проблем кризового періоду.

В Україні на відміну від Польщі співвідношення зовнішнього боргу до ВВП країни виглядає доволі проблематичним. Однак, про імовірність дефолту поки що не доводиться говорити. Адже події останнього року довели спроможність українських підприємств, фінансових та урядових установ домовлятися з власними кредиторами. Тому за умов прогнозованого покращення ситуації на світових ринках ми схильні прогнозувати покращення ситуації із зовнішньою заборгованістю України.

Розглядаючи показники зовнішньоекономічної сфери в динаміці, помітні наступні тенденції: по-перше, в обох країнах імпорт зростає швидшими темпами, ніж експорт; по-друге, обидві країни опинилися в своєрідному “інвестиційному голоді” у розпал кризи; по-третє, зовнішній борг України зростає швидшими темпами; по-четверте, втрата золотовалютних резервів Польщі становила тільки 5,423 % за підсумками 2008-го року. В 2009 році золотовалютні резерви Польщі виросли на 29 %. В Україні за підсумками двох останніх років втрата резервів становила 16,83 %.

Важливим є також аналіз структури джерел надходження іноземної валюти в національну економіку обох країн. В обох країнах основне навантаження на постачання в країну валюти “лягає на плечі” експортерів. Особливо яскраво це виражено в Україні. Це означає при такому високому ступені відкритості національної економіки високу залежність її від кон'юнктури на світових ринках. В Польщі при меншій експортній квоті, залежність від надходжень від експорту також менша, що створює сприятливіші умови для стабілізації.

Необхідно також зазначити, що Польща більш активно застосовує таку статтю фінансування власних потреб як інші пасиви – зовнішні кредити та облігації державного та корпоративного секторів. Це зумовлено вищим рівнем інституційної привабливості польської економіки та нижчими кредитними ризиками її як позичальника на міжнародній арені. На жаль, політичні, інституційні та економічні перешкоди не дозволяють Україні розраховувати на таку ж довіру міжнародної спільноти, що також позначається на можливостях уряду керувати станом платіжного балансу.

Спробуємо оцінити вплив стану платіжного балансу на валютний курс грошових одиниць країн. В Польщі спостерігається негативна кореляція між станом платіжного балансу та курсом національної валюти. Знецінення злотого в піковий період кризи становило 67,1%. Зі зміцненням стану платіжного балансу курс злотого почав зміцнюватися.

В Україні теж спостерігається негативна кореляція між курсом гривні та станом платіжного балансу. Знецінення гривні в піковий період кризи становило 65,6 %. Позитивне сальдо протягом багатьох років дозволяло утримувати на стабільному

рівні курс національної валюти. Не дивно, що в умовах зменшення надходження валютної виручки експортерів в країну в умовах кризи значно позначилося на курсі гривні.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Зважаючи на те, що обидві країни схожі за характером зовнішньоекономічних операцій, схожою є і динаміка платіжних балансів країн. Відповідно, схожими були і наслідки світової економічної кризи для національних економік України та Польщі. Серед них варто виділити наступні: негативне сальдо платіжного балансу і, як наслідок, знецінення національної валюти та виснаження золотовалютних резервів; значне скорочення експорту; наростання зовнішньої заборгованості; скорочення обсягів іноземних інвестицій в національну економіку тощо.

Однак, можливості для активного впливу на стан платіжного балансу та можливості повернення на шлях стабілізації у Польщі більші, ніж в Україні. Адже, не зважаючи на схожість тих процесів які визначали стан зовнішньоекономічної рівноваги, та й власне кризових процесів, факторів стабілізації у Польщі виявилось більше. За рахунок наявності певних стабілізаційних факторів (вмонтованих стабілізаторів) Польщі вдалося раніше вийти на шлях відновлення зовнішньої рівноваги. До цих факторів можна віднести: менший ступінь відкритості економіки, членство в могутньому регіональному інтеграційному об'єднанні, вищий рейтинг держави та її економічних агентів на міжнародних фінансових ринках, менше співвідношення зовнішнього боргу та ВВП тощо.

Примітки:

1. International Monetary Fund. Balance of payments manual. – Доступний з: <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>
2. Foreign direct investments in Poland. – Доступно з: <http://www.haga.polemb.net/index.php?document=90>

Nazar Lypko

Ivan Franko National University of Lviv

ANALYSIS OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS' IMPACT ON THE THE NATIONAL ECONOMIES' OF UKRAINE AND POLAND EXTERNAL BALANCE

The main consequences of the global financial crisis for the national economies of Ukraine and Poland are described in the article. The dynamics of the balances of payments of both countries, as a measure of the condition of external equilibrium, is analyzed. It is claimed that, despite the similar consequences of the global economic crisis for the national economies of both countries, Poland has managed to start recovery earlier. It was possible because of the whole range of factors that Ukraine does not have. Some of these factors are described in the article.

Key words: balance of payments, external balance, global financial crisis, foreign investments, export and import

Марта Лисейко

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ВИДІВ КРЕДИТУВАННЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЯКІСНОГО ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТІВ В БАНКУ

Комерційні банки постійно прагнуть надавати своїм клієнтам нові, зручніші кредитні послуги. В Україні новими видами грошових банківських позик вважаються чековий кредит і банківські кредитні картки.

Чековий кредит - різновид кредиту, що надається комерційним банком своїм клієнтам шляхом відкриття чекових рахунків двох видів: овердрафні (з від'ємним сальдо на поточному рахунку) та спеціальні чекові. Виплата чеків здійснюється переважно з рахунку клієнта, а в разі відсутності коштів на рахунку банк покриває від'ємне сальдо кредиту в межах встановленого ліміту. Покриття позички здійснюється за рахунок поточних надходжень або спеціальних внесків клієнтів. Спеціальні чекові рахунки використовуються банками, які емітують для своїх клієнтів спеціальні чеки певної вартості. Банк встановлює клієнтові ліміт кредитування і на його величину видає чек. Використання клієнтом чеків приводить до закінчення кредитування, а внески на чековий рахунок відтворюють ліміт. За чековим кредитом береться кредитором певна плата [2].

Овердрафт - особлива форма надання короткострокового кредиту клієнтові банку у разі, коли сума банківського кредиту перевищує залишкове сальдо на рахунку клієнта. У такому випадку банк списує кошти з рахунку клієнта в повному обсязі, тобто автоматично надає клієнту кредит на суму, що перевищує залишок коштів. Право на користування овердрафтом надається найбільш надійним клієнтам банку за угодою, в якій встановлюється максимальна сума кредиту, умови його надання, порядок погашення. Особливість овердрафту полягає в тому, що для погашення заборгованості використовуються всі кошти, які надходять на поточний рахунок клієнта з будь-яких джерел [2].

Позики з овердрафтного чекового рахунку погашаються, як правило, в процесі надходження на поточний рахунок нових додаткових коштів. Спеціальні чекові рахунки відкриваються в банку з метою надання (випуску) для своїх клієнтів спеціальних чеків визначеної вартості. Банк встановлює клієнту на його прохання певний ліміт кредитування і на цю величину видаються чеки. Сума кредиту зараховується в дебет даного рахунку. У випадку відсутності коштів на рахунку банк покриває від'ємне (дебетове) сальдо кредитом у межах визначеного ліміту. Погашення кредиту здійснюється за рахунок поточних надходжень або спеціальних внесків [1].

Чековий кредит є різновидом поновлюваної позики. Це — форма кредитної лінії з правом одержання кредиту протягом певного строку.

Використання клієнтом чеків призводить до зменшення ліміту кредитування. Банк дозволяє власникові рахунку випускати чеки на суму лише в межах встановленого ліміту. Додаткові внески на чековий рахунок відновлюють ліміт кредитування. Якщо додаткові внески не надходять, ліміт кредитування вичерпується і спеціальний чековий рахунок закривається.

Найпоширенішим в сучасних умовах у західних країнах є такий вид банківського кредиту, як кредитування за допомогою *кредитної картки*. Основна перевага кредитної картки, яка й робить її надзвичайно популярною серед населення, є зручність у практичному користуванні. Кредитна картка — це іменний (з ідентифікатором власника) грошовий платіжно-розрахунковий банківський документ, який використовується для надання споживчого кредиту. Власника кредитної картки обслуговує банк, котрий її видав, та торговельна організація. Кредитні картки виготовляють з матеріалу, важкодоступного для підробки. Кредитна картка видається клієнту при умові, якщо стан його депозитних і позичкових операцій з банком задовільний. На кожному картку встановлюється ліміт кредитування у вигляді ліміту покупок, який

періодично може змінюватись залежно від кредитоспроможності клієнта. Кредитні картки можуть поширюватися групами банків.

Нині в розвинутих країнах світу кредитні картки вийшли на перше місце як засіб розрахунку в сфері споживання. На сучасному етапі кредитні картки в грошовій сфері замінили готівку і чеки: розрахунки за товари і послуги проводяться позичальником в рахунок своєї кредитної картки. Використання кредитних карток значно полегшує умови надання споживчого кредиту. Проте залишаються значними й зловживання і навіть шахрайство при практичному застосуванні кредитних карток – вони можуть використовуватися не їх власником, а іншою людиною.

Комерційні банки США почали широко використовувати кредитні картки, з 50-х років XX ст. Повною мірою кредитні картки виявили свої переваги із запровадженням системи суцільної комп'ютеризації торговельних і банківських установ.

Використання кредитних карток виражає економічні відносини з споживчого кредитування між трьома суб'єктами: 1) банком; 2) власником картки; 3) торговельною організацією (торговцем). Між банком і торговельним закладом укладається відповідна угода про використання кредитних карток цього банку при покупці товарів. Торговельний заклад має дати офіційну згоду на прийняття карток даного банку при розрахунках за товари, що в ньому куплені. Для торговельної організації кредитна картка є гарантією відкриття покупцю кредиту в банку. З кредитними картками працюють, в основному, великі торговельні заклади, а також такі організації, як авіакомпанії, залізниці, готелі, телефонні фірми, АЗС тощо, дрібні роздрібні торговці віддають перевагу при розрахунках за товар готівці.

Періодично через певний строк (або негайно) торговельні організації передають у банк рахунки за товари, продані власникам кредитних карток. Банк оплачує ці рахунки, перераховуючи певну суму коштів на поточний рахунок торговельної організації. Протягом першого строку рахунок може бути оплачений безпроцентно, а по його закінченні конвертується в позику. Таким чином виникають зобов'язання власника кредитної картки перед банком. Кредит періодично погашається клієнтом і тим самим відновлюється ліміт кредитування. Якщо власник кредитної картки не погашає своїх зобов'язань перед банком або погашення боргу відбувається недобросовісно і виникає прострочений платіж, банк може вилучити кредитну картку або зменшити ліміт кредитування.

Власники кредитних карток постійно отримують інформацію про залишок ліміту кредитування за нею і, відповідно, про необхідність продовження кредиту.

Отже, можна виділити такі типові стадії процесу споживчого кредитування за допомогою кредитних карток: 1) видача банком кредитної картки клієнту-позичальнику; 2) купівля позичальником товарів за картку в магазині; 3) передача магазином торговельних рахунків на куплені товари в банк; 4) перерахування банком коштів на поточний рахунок магазину; 5) щомісячне виставлення магазином рахунків за куплені товари власникові кредитної картки — постачальнику; 6) повернення позичальником коштів банку [1].

Як правило, лише найбільші комерційні банки здатні емітувати власні кредитні картки, адже, щоб давати прибуток, система поширення карток має бути досить масштабною. Основні витрати, пов'язані із застосуванням кредитних карток, для банків становлять витрати на їх випуск на ринок, тобто пошуку комерційної мережі, яка була б згідна приймати їх як засіб платежу. Зрозуміло, що емісія власних кредитних карток є досить дорогою банківською операцією. Тому на практиці комерційні банки використовують загальнонаціональні (навіть всесвітні) системи кредитних карток, найвідоміші з яких – VISA, American Express, Diners' Club та ін. Банки на основі купленої ліцензії емітують кредитні картки цих систем.

На ринку має місце досить жорстка конкуренція між різними системами і видами кредитних карток.

Кредитні картки призначені переважно для споживчого кредитування в роздрібній торгівлі при придбанні недорогих товарів. Вони, як правило, не пристосовані для купівлі дорогих речей тривалого користування. Ліміт кредитування за більшістю карток менше вартості таких товарів.

Потенціальні можливості використання кредитних карток досить великі. В Україні роль банківських і небанківських кредитних карток на вітчизняному ринку зростає з розширенням ринку споживчого кредиту.

Запровадження кредитних карток вважається найбільшою новинкою у банківській справі. Вони забезпечують надання споживчого кредиту і служать засобом обігу і скорочують потребу в готівці. Окрім цього, вони можуть служити як дебетові картки, тобто їх можна використовувати як засіб доступу до рахунків клієнтів, наприклад, їх можна використати для отримання готівки цілодобово з допомогою касових автоматів, а також депонування чеків, переказу грошей з поточних рахунків на строкові вклади і погашення позик.

Примітки:

1. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: Навчальний посібник — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Товариство "Знання", КОО, 2002 року. — 215 с.
2. Електронна економічна енциклопедія // <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/index.html>

Marta Lyseyko

Ivan Franko National University of L'viv

THE INTRODUCTION OF NEW CREDIT FOR CREATING HIGH-QUALITY PORTFOLIO OF LOANS IN THE BANK

Commercial banks are constantly striving to provide its customers new, convenient credit services. In Ukraine, new types of bank loans are considered cash check credit and bank credit cards. Introducing this type of lending is the biggest innovation in banking. They provide consumer credit and serve as a means of circulation and reduce the need for cash. In addition, the client receives support in advance of price fluctuations in the banking market.

Уляна Литвин

Львівський національний університет імені Івана Франка

КРЕДИТНА СТРАТЕГІЯ БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У період кредитного буму в Україні з 2004 по 2008 рр. видавалася значна кількість, як за строком, так і за обсягом, валютних кредитів, а також під високі, щодо вартості залучених пасивів, ставки. Кредити видавалися в період значного експортного валютного виторгу та позитивного платіжного балансу. Зовнішні кредити банками залучалися також у валюті, під більш низький процент, ніж у національній валюті, що ще більше збільшувало попит з боку населення на кредитні послуги банків.

Наслідки непередбаченої кредитної стратегії низки банків яскраво проявилися під час глобальної фінансово-економічної кризи, яку спричинили непродуктивне споживання населення, що не створювало доданої вартості у виробництві, а з іншого боку - значний попит на іноземну валюту для погашення кредитів, а також значна інфляція в інвестиційних секторах.

На сьогодні існує низка досліджень причин, наслідків господарської діяльності банківської системи з глобальної фінансово-економічної кризи, проте недостатньо висвітлено питання розробки кредитної стратегії банку в умовах фінансової кризи.

З початку кризи більшість банківських установ сконцентрувалися на нагромадженні ліквідності, майже повністю припинивши кредитування. Певним банкам була надана суттєва підтримка власниками (зміцнення капітальної бази), що дозволило їм після певної стабілізації ситуації з ліквідністю, відновити кредитування. Разом з тим, через збереження негативних тенденцій в економіці країни і стримувальної монетарної політики регулятора, платоспроможний попит на банківські кредити в III кварталі 2009 року залишався низьким, що обмежувало кредитну активність банківських установ.

У III кварталі 2009 року заборгованість підприємств перед банками збільшилася майже на 12 млрд. грн, тоді як заборгованість населення за відповідний період зменшилася на 2,1 млрд. грн. У цілому, за квартал заборгованість клієнтів перед банками збільшилася на 1,4% - до 724,4 млрд. грн, з яких 53% складають кредити в іноземній валюті.

Варто відзначити, що збільшення кредитного портфеля банківської системи було здійснено в основному за рахунок нарощування портфелів державними банками та низкою банків з іноземним капіталом, що привело до певного перерозподілу банківського ринку між окремими гравцями.

Істотних змін у галузевій концентрації корпоративного кредитного портфеля банків за вказаний період не відбулося (табл. 1).

Таблиця 1

Галузева концентрація корпоративного кредитного портфеля банків за 2009 рік

Галузь	01.07.2009			01.10.2009		
	Загальна за боргова-ність, млрд. грн.	Прострочена за боргова-ність, млрд. грн.	Питома вага простроченої за боргова-ності, %	Загальна за боргова-ність, млрд. грн.	Прострочена за боргова-ність, млрд. грн.	Питома вага простроченої за боргова-ності, %
Сільське господарство	30,0	2,3	7,5	29,1	2,5	8,5
Будівництво	41,4	2,2	5,3	41,1	3,8	9,2
Операції з нерухомістю	76,0	3,3	4,3	78,7	5,1	6,5
Торгівля	154,1	12,3	8,0	160,6	17,0	10,6
Транспорт і зв'язок	15,5	1,0	6,4	17,0	1,3	7,8
Добувна промисловість	6,7	0,2	3,0	6,8	0,4	6,0
Переробна промисловість	102,1	7,3	7,1	103,3	9,3	9,0
Інші галузі	20,0	0,5	2,7	20,9	0,9	4,4
ВСЬОГО	446,0	29,0	6,5	457,5	40,3	8,8

Джерело: www.bank.gov.ua

Станом на 1 жовтня 2009 року прострочена заборгованість клієнтів (як юридичних, так і фізичних осіб) становила 55 млрд. грн або 7,6% клієнтського кредитного портфеля. Якість кредитного портфеля банків продовжує погіршуватися, хоча темп приросту проблемних кредитів трохи сповільнився, і склав 35% (46% - у II кварталі).

Обсяг сформованих резервів під активні операції банків в III кварталі 2009 року збільшився на 23% (майже вдвічі з початку 2009 року), при цьому, покриття ними виданих кредитів зростає за вказаний період з 11% до 13%.

Незважаючи на те, що прострочена заборгованість значною мірою покривається сформованими резервами (181% за станом на 1 жовтня 2009 р., проти 200% за станом на 1 липня 2009 р.), збереження негативних тенденцій в економіці може призвести до посилення тиску проблемних кредитів на ліквідність і капітал банків вже в поточному році [2].

В умовах фінансової кризи банку необхідно позначити цільові ринки і загальні параметри кредитного портфеля. Кредитна стратегія повинна бути спрямована на довгострокову перспективу і тому, враховувати можливі циклічні коливання економічної кон'юнктури та пов'язані з ними зміни в якості портфеля. Як свідчать результати аналізу діяльності банківської системи за 2009 рік, у сучасних умовах досить могутнього впливу негативних зовнішніх факторів лише обмежена кількість банків розробляє стратегію управління ризиками, а більшість кредитних організацій орієнтовані лише на реалізацію короткострокових цілей, в результаті чого погіршується прибутковість та фінансова стійкість розвитку [1].

Підводячи підсумки, варто зауважити, що кредитна стратегія банку в умовах кризи має вирішальне значення, оскільки ефективність реалізації її впливатиме на рентабельність усієї діяльності.

Примітки:

1. Берегуля А. Я. Причини кризи в Україні 2009 р. - [Цит. 25 квітня, 2010 року]. – Режим доступу: <http://bank-ua.com/article/906/>
2. Шулик В., Мовчан А. Обзор банковской системы Украины по результатам III квартала 2009 года. - [Цит. 25 квітня, 2010 року]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analytical-articles/12516/>

Ulyana Lytyyn

Ivan Franko National University of L'viv

CREDIT BANK'S STRATEGY IN FINANCIAL CRISIS

An study of the credit activities of commercial banks in 2009, formulated proposals on development credit bank's strategy in a financial crisis.

Keywords: bank, credit strategy, credit portfolio, financial crisis.

Марія Литвин

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ

З-поміж основних теоретичних і прикладних проблем сьогодення чільне місце належить створенню ефективного організаційно-економічного механізму підвищення мотивації праці персоналу організації. Тільки знаючи, що рухає людиною, що спонукає її до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління людиною.

Усі люди працюють заради чогось. Одні прагнуть до грошей, інші – до слави, треті – до влади, четверті просто люблять свою роботу. Ці та багато інших обставин, які спонукають людину до активної діяльності, називаються мотивами, а їх застосування – мотивацією. Якщо добре розуміти, що рухає людиною, що спонукає її до дій і до чого вона прагне, виконуючи певну роботу, можна побудувати систему управління людиною таким чином, що вона сама буде прагнути виконувати свої обов'язки найкращим чином і найбільш результативно.

Причинами, які визначають участь людини в роботі, є її бажання, можливості і кваліфікація, а особливо – мотивація. У процесі мотивації задіяні потреби і мотиви. Потреби можна визначити як внутрішні спонукання до дії. Процес власне мотивації завершується виробленням мотиву, що визначає готовність особистості реалізовувати трудовий процес з тією чи іншою ефективністю. Тобто власне мотивація, крім потреб, передбачає також ціннісну орієнтацію, переконання, погляди. Мотивація не є реально спостережуваним фактом, тобто мотивацію не можна безпосередньо спостерігати або визначити емпіричним шляхом. Про неї може бути зроблено висновок тільки на підставі поведінки людей.

Отже, мотивація – це сукупність чинників, які спонукають людей поводитися певним чином. Саме тому мотивацію слід розглядати як вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання працівників до діяльності, що спрямована на досягнення особистих цілей та цілей організації.

На сьогоднішньому етапі розвитку суспільства, усі країни – розвинені, країни з перехідною економікою і країни, що розвиваються – захопила економічна криза. На підприємствах відбувається велике скорочення, призупиняється виробництво і як наслідок скорочуються прибутки. В таких умовах керівникам організацій дуже важко стимулювати працівників до більш ефективної і продуктивної праці. Проте, при вмілому застосуванні менеджерами вищого рівня усіх принципів, засобів та інструментів системи матеріальної та нематеріальної мотивації праці, бажаних цілей можна з легкістю досягти.

З економічної точки зору, персонал є надзвичайно дорогим ресурсом, а, отже, повинен використовуватися з максимальною ефективністю. Однією з найважливіших форм мотивації в організаціях є матеріальне стимулювання праці, що передбачає формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу з планом згідно з дією закону розподілу за кількістю і якістю праці.

Система матеріальних стимулів праці складається з різноманітних спонукальних мотивів, які доповнюють один одного і пов'язані єдиним процесом зацікавленості в трудовій діяльності. Формування систем матеріальних стимулів передбачає здійснення трьох етапів: встановлення мети, ресурсного забезпечення і побудови систем матеріальних стимулів праці.

У процесі формування і використання систем стимулів закладаються необхідні спонукальні мотиви трудової діяльності, здійснюється орієнтація працівників на конкретні поточні та кінцеві результати, створюється матеріальна зацікавленість в удосконаленні виробництва, зменшенні витрат, реалізуються особисті економічні інтереси працівників, забезпечується підвищення матеріального стану. Мета системи матеріальних стимулів – забезпечення співвідношення заробітної плати працівників з кількістю і якістю праці.

Проте на сьогоднішній день посилюється роль системи нематеріальної мотивації праці як основного чинника мобілізації зусиль персоналу в умовах подолання кризи.

Варто наголосити, що ефективність і розмаїтість методів нематеріальної мотивації залежить в першу чергу від керівника. Адже справжній (талановитий) менеджер повинен вміти знайти спосіб покращити умови праці підлеглих і домогтися від них більшої віддачі до роботи.

Деяких працівників можна успішно стимулювати з допомогою чітких і досяжних цілей. Так, менеджери мають великі шанси досягти успіху, якщо вони точно знають, з чого складається цей успіх: те ж саме вірно і для окремих працівників. Ідея, що лежить в основі модифікації поведінки, дуже проста: варто заохочувати бажані дії і не заохочувати небажані.

Для вирішення проблем, пов'язаних із скороченнями і звільненнями робітників, існує безліч різноманітних способів. Один із них – надання працівникам можливості пройти курс навчання новим спеціальностям за рахунок компанії.

Таким чином, системи винагород в організації – це основні механізми, які мають менеджери для керування мотивацією. Добре спроектовані системи можуть суттєво поліпшити ставлення, мотивацію та поведінку працівників. Керівництво підприємства має враховувати як матеріальні, так і нематеріальні стимули для збільшення зацікавленості працівників і підвищення ефективності їх діяльності.

Lytvyn Maria Volodymyrivna

Ivan Franko National University of Lviv

THE MOTIVATION OF STAFF IN THE CONDITIONS OF OVERCOMING OF CRISIS

Among the main theoretical and applied problems in an important place belongs to an effective organizational and economic mechanism of increasing the motivation of staff. Just knowing what drives a person to encourage her to activities that motives behind its actions, you can try to develop an effective system of forms and methods of man.

Motivation - a set of factors that induce people to behave a certain way. That's why motivation should be seen as kind of administrative activity that provides encouragement of employees to process activities aimed at achieving personal goals and organizational goals.

Thus, the system of rewards in the organization - are the main mechanisms that have motivated managers to manage. A well designed system can significantly improve the attitude, motivation and behavior of employees. Company management should take into account both tangible and intangible incentives to increase the interest of workers and improve their performance.

Андрій Литвин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕЙТИНГУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У світовій економіці доволі давно *рейтинг* є поширеним та ефективним способом оцінки надійності та успішності функціонування підприємств, фінансових установ, органів влади та інших об'єктів рейтингування. В нестабільних умовах розвитку перехідної економіки нашої держави, рейтинги, будучи об'єктивним мірилом ефективності діяльності вітчизняних підприємств та установ, дають змогу більш адекватно і конкретно визначити стан та перспективи останніх, провести порівняння з конкурентами, надати корисну інформацію споживачам тощо. Аналізуючи етимологію терміну «*рейтинг*», знаходимо декілька визначень, зокрема:

- це числовий або порядковий *показник успішності або популярності*, який відображає важливість або вплив певного об'єкта або явища;

- *показник оцінки діяльності, популярності, авторитету* якоїсь особи, організації, групи, програм у певний час, що визначається соціологічним опитуванням, голосуванням та ін. і визначається місцем, яке вони посідають серед собі подібних;

- відносний *показник надійності* ділового партнера, банку, страхової компанії тощо [1].

З даних визначень можна виокремити як мінімум дві *основні класифікаційні ознаки* будь-якого рейтингу: об'єкт рейтингування і критерії (параметри) рейтингування.

Відповідно, *за видами* об'єкти рейтингування можна розділити на такі основні категорії:

1. фінансові установи (банки, страхові компанії, інвестиційні компанії, ПФи тощо);

2. державні інституції (держава загалом, місцеві та регіональні органи влади тощо);

3. інші організації залежно від галузі діяльності (торговельні, виробничі, обслуговуючі тощо) – рейтингування всередині галузі;

4. окремі особи або групи осіб;

5. явища та події.

Успіх і ефективність формування рейтингу залежить від правильно вибраних оціночних параметрів і наданих їм вагових значень, а також від акуратності і точності самого процесу. Останнім часом розпочато дискусії стосовно об'єктивності та відповідності реальному стану справ аналітичних звітів міжнародних рейтингових агентств, адже часто виникали ситуації, коли здійснювалось встановлення експертами рейтингів виключно в інтересах підприємств-замовників, від доходів яких залежать аналітики. Це наклало свій негативний відбиток на імідж та довіру до рейтингових агентств та становить велику проблему в процесі рейтингування сьогодні.

З іншого боку, неупереджено розроблений рейтинг для об'єкта рейтингування забезпечує йому базу для зіставлення з діловими партнерами та конкурентами на ринку і є орієнтиром для подальших дій. Володіючи високими рейтингами, підприємства та установи отримують додаткові конкурентні переваги у своїй сфері діяльності та забезпечують сприятливі умови для розширення клієнтської бази та залучення інвестиційних ресурсів.

Саме тому, на нашу думку, є потреба у формуванні уніфікованих об'єктивних рейтингових систем залежно від виду об'єктів рейтингування. Перш за все, необхідно чітко визначити якомога повний категорійний апарат у сфері рейтингування, щоб уникнути можливих неточностей чи підміни понять. Наступним етапом повинно бути формування рейтингової моделі на основі визначених показників діяльності об'єкта рейтингування. Саме ці питання і будуть завданням наших наступних наукових досліджень та публікацій.

Примітки:

1. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. – [Цит. 2010, 01 травня]. – Доступний з: < <http://uk.wikipedia.org/wiki/Рейтинг>>.

2. Офіційний веб-сайт компанії «Standardandpoors» – Доступний з: < <http://www.standardandpoors.ru/>>.

Andrii Lytvyn

Lviv Ivan Franko National University

THEORETICAL PRINCIPLES OF BUSINESS UNITIES' RATING

A rating is the evaluation or assessment of something, in terms of quality, quantity or some combination of both. Rating is a very effective and accurate tool for defining enterprise's performance and perspective. It is a new for Ukrainian economy approach for such an evaluation and that is why it should be researched more and adapted for Ukrainian business realities.

Галина Лішка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ МІЖБЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність міжбюджетних відносин, механізм міжбюджетного вирівнювання, як інструмент активної регіональної політики економічного зростання та запропоновано шляхи вдосконалення інструментарію міжбюджетного вирівнювання в Україні.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, міжбюджетне вирівнювання, механізм міжбюджетного регулювання, трансфери.

У період трансформаційних соціально-економічних перетворень в Україні виникає потреба у створенні стабільної бюджетної системи та дієвих і ефективних механізмів державного регулювання міжбюджетних відносин. Особливого значення набуває питання забезпечення самостійності місцевих бюджетів та удосконалення економіко-правових відносин всередині бюджетної системи.

Міжбюджетні відносини стали предметом дослідження таких вчених як: С.Булгакова, О.Василик, В.Кравченко, І.Луніна, В.Опарін, та ін. У працях названих авторів досить широко висвітлено становлення місцевих бюджетів та розвиток міжбюджетних відносин в Україні.

Дослідження теоретичних підходів, методичних і практичних рекомендацій з удосконалення організації і регулювання міжбюджетних відносин на регіональному рівні, як і раніше залишається актуальною проблемою для України.

Узагальнення накопиченого регіонами досвіду в сфері міжбюджетних відносин має значення і для сучасного етапу їхнього розвитку, обумовленого змінами в законодавчому регулюванні бюджетних правовідносин [1, с.273].

Механізм бюджетного регулювання – це сукупність методів, інструментів, фінансових технологій і правил, за допомогою яких державні й інші уповноважені інститути та органи влади впливають на процеси формування і використання бюджетних фондів для досягнення цілей, визначених соціально-економічною політикою держави.

Механізм бюджетного регулювання являє собою процес розподілу і перерозподілу коштів між бюджетами різного рівня, результат якого безпосередньо впливає на соціальну й економічну ситуацію в суспільстві.

Вирівнювання фінансових можливостей місцевих бюджетів, безумовно, є необхідним, як з метою виконання соціальних зобов'язань держави, так і – з економічної точки зору – для попередження процесів неефективного міжрегіонального переміщення капіталу, праці, інших факторів виробництва. Однак, необхідно звернути увагу на економічні наслідки політики міжбюджетного вирівнювання видатків місцевих бюджетів. Наприклад, у 2008 р. 689 районних бюджетів отримували допомогу з Державного бюджету у вигляді дотацій та субвенцій, і лише 56 місцевих бюджетів були донорами Державного бюджету [1, с.342].

Починаючи з 2005 року, склалася тенденція зростання частки трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів. Якщо в 2004 р. році частка міжбюджетних трансфертів становила 18%, то в 2005 році – 32%, а в 2006 на рівні 36%. Вже до кінця 2009 р. досягла – 44%. При визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів на 2009 рік прогнозні розрахунки доходів, що закріплені за місцевими бюджетами, визначені на рівні 2008 року, а обсяг міжбюджетних трансфертів збільшився майже вдвічі. Збільшення обсягу трансфертів відбулося за рахунок субвенцій з державного бюджету, на надання населенню соціальних послуг, що відповідають вимогам Бюджетного кодексу.

Сьогодні найгострішими проблемами у сфері міжбюджетних відносин є:

1. Невідповідність між зобов'язаннями за видатками місцевих бюджетів та джерелами фінансування. У структурі доходних джерел місцевих бюджетів частка трансфертів має значну величину (до 44 %), причому вона виявляє тенденцію до зростання: з 2004 року вона зросла на 26%, більше ніж удвічі [4, с.87].

2. Слабкий ступінь кореляції між реальними потребами місцевих бюджетів у коштах з державного бюджету та їх відображенням у формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів.

3. Нерівномірне співвідношення „дотація-субвенція” у структурі трансфертів, переважаюча частка дотацій та субвенцій на соціальний захист. Найбільшу питому вагу у складі трансфертів займають дотації вирівнювання. У 2009 році їх частка становила 57,05 % захищених трансфертів загального фонду і 48,7 % усіх трансфертів (для порівняння – 18 % у 2004 році).

З метою оптимізації системи міжбюджетного вирівнювання системи міжбюджетних відносин, в умовах обмеженості бюджетних ресурсів на всіх ланках управління, повинна будуватися на таких принципах [6, с.250]:

відповідності потреб можливостям мобілізації коштів – як із власних джерел, так і з переданих закріплених джерел та міжбюджетних трансфертів;

співпадіння користувачів послуг у соціальній сфері, платників податків, зборів на їх фінансування та тих, хто схвалює рішення про надання таких послуг, з метою забезпечення цілісної взаємодії між усіма ланками;

досягнення оптимального співвідношення між власними, закріпленими коштами і трансфертами з метою зацікавлення місцевих органів влади активізувати економічну діяльність, сприяти збільшенню об'єктів оподаткування та податкової бази, встановлення чіткої межі між незалежністю і утриманством, між фінансовою самостійністю місцевих бюджетів та реальною потребою у державних коштах на основі зацікавленості місцевих органів у результатах активізації економічної діяльності на підвідомчій території.

Реформування системи міжбюджетних відносин повинно передбачати реалізацію окремих заходів за наступними цілями [2, с.25]:

1. З метою встановлення відповідності між видатками та доходами місцевих бюджетів: активізувати економічну та господарську діяльність місцевих органів влади на підвладній території, з метою збільшення частки власних та закріплених джерел доходів у місцевих бюджетах і зменшення частки трансфертів, а також збільшення загалом кількості регіонів, які не потребують трансфертів із державного бюджету; запровадити державні гарантії фінансового забезпечення виконання делегованих повноважень місцевими органами влади.

2. Для удосконалення формули розподілу обсягів міжбюджетних трансфертів: внести зміни до формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів, щодо використання індексів відносних видаткових потреб, які дозволять враховувати місцеві особливості розвитку – зокрема, щільність проживаючого населення, рівень екологічного забруднення; спростити показники та окремі формули, що використовуються при обчисленні міжбюджетних трансфертів [5, с.86].

3. Удосконалення структури трансфертів можна здійснити за допомогою наступних дій: забезпечити пріоритетність надання цільових субвенцій, збільшити частку субвенцій на соціально-економічний розвиток, сформувати механізм запровадження конкурсних процедур фінансування місцевих програм [5, с.58].

4. Упорядкування механізму забезпечення соціальних видатків: встановити жорстку відповідність між фінансуванням видатків, які спрямовані на вирішення питань місцевого значення і не враховуються при розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів, і обсягом власних доходів місцевих бюджетів. Інші видатки доцільно фінансувати за рахунок закріплених доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів, що дозволить уникати зустрічних фінансових потоків і посилити контроль за використанням коштів та наданням трансфертів; покласти в основу бюджетного вирівнювання нормативи соціальних стандартів надання громадянам послуг; ініціювати внесення змін до Бюджетного кодексу України: у ст. 86, ч. 1 замінити „соціальних послуг” (пункт 1) і „основних соціальних послуг” (пункт 2) на словосполучення „громадських послуг”, у ст. 98, ч. 3, пункт 2) замінити „споживачів соціальних послуг” на „споживачів громадських та соціальних послуг” [4, с.88].

5. З метою заохочення територіальних громад до наповнення бюджетів, передусім у частині доходів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, і збільшення частки видатків, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів: встановити частку відрахувань від надходжень з податку на доходи фізичних осіб до другого кошика доходів місцевих бюджетів.

6. Для подальшої децентралізації бюджетної системи: упорядкувати вживання норм „міжбюджетні трансфери”, „міжбюджетні відносини” у різних законодавчих актах; розробити заходи (формування механізму, визначення відповідальних, формування інформаційної, кадрової та технічної бази) щодо встановлення прямих відносин між Державним бюджетом та бюджетами міст районного значення, сіл і селищ [6, с.345].

Реалізація запропонованих шляхів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу регіонів України та удосконалення міжбюджетних відносин покликана зміцнити ресурсне забезпечення соціально-економічних перетворень в державі. Все це сприятиме зменшенню соціально-економічних диспропорцій регіонального розвитку, створить передумови для запровадження інноваційної моделі розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності регіональних економік на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Примітки:

1. Азаров М.Я., Ярошенко Ф.О., Бодров В.Т. та ін. Реформування між бюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування. – К., 2004. – 400 с.
2. Алієва В. Міжбюджетні відносини в Україні: тенденції і перспективи // Економіка України. – 2005. - № 10. с.23-26.
3. Волосова І.С. Напрями вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні. // Держава і регіони. - 2008. - № 6 - С. 342-345.
4. Гончарук О.Г. Актуальні питання становлення і розвитку міжбюджетних відносин. // Економічні науки. - Вісник ДДФА. - 2007. - № 2. - С. 86 - 89.
5. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К.: Т-во «Знання». КОО, 1999. – 487 с.
6. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: Монографія. - К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.

Galyna Lishka

Ivan Franko National University of Lviv

WAYS TO IMPROVE THE ALIGNMENT TOOL INTERBUDGETARY SMOOTHING IN UKRAINE

The problems of forming of effective mechanism of the interbudgetary adjusting are reflected in the article. The mechanism of the budgetary smoothing as instrument of active regional policy of the economy growing is considered and the ways of his perfection are offered.

Key words: interbudgetary relations, interbudget smoothing, mechanism of the interbudgetary adjusting, transfer payments.

Оксана Лозова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Проблема забезпечення стабільності грошової одиниці України є однією з основних проблем макроекономічної рівноваги української економіки. Рівень стабільності грошової одиниці визначається рівнем стабільності цін на товари та послуги і обмінного курсу.

Валютно-курсова нестабільність в Україні, спричинена світовою фінансово-економічною кризою 2008-2009 років, мала вкрай негативні наслідки для національної економіки та поставила під загрозу досягнення всіх останніх років – довіру до національної грошової одиниці, стійкість банківської системи, фондового ринку.

Курсові тенденції упродовж 2008-2009 рр. були вкрай неоднозначними. Якщо у травні 2008 р. виникли передумови для ревальвації гривні, то на початку осені – для її девальвації. В цих умовах можливості Національного банку України, основним завданням якого відповідно до законодавства України є забезпечення стабільності національної грошової одиниці, проводити виважену валютно-курсову політику були суттєво обмежені [1].

Основними чинниками, що призвели до виникнення валютно-курсової нестабільності в Україні під впливом світової фінансової кризи були:

- висока експортна спеціалізація України на невеликій кількості товарних груп, насамперед – сировинного характеру, при значній частці товарів з високим рівнем доданої вартості в імпорті. Це обумовило хронічне нарощування дефіциту зовнішньої торгівлі та високу залежність економіки України від кон'юнктури світових ринків, курсових коливань тощо. В умовах фінансової нестабільності у іноземних країнах відбулося зменшення попиту на вітчизняну продукцію на міжнародних ринках, що призвело до зменшення експортної виручки і, відповідно, до скорочення виробництва (насамперед, металургійної продукції) [1];

- інституційна нерозвиненість фінансової системи та вузькість механізмів рефінансування банківської системи, що обумовило надмірну вартість фінансових ресурсів всередині країни, при стрімкому зростанні попиту на кредитні ресурси, та обумовило активний вихід комерційних банків на зовнішні ринки запозичень. Важелі Національного банку України, спрямовані на регулювання грошової пропозиції, виявилися недієздатними в умовах відкритості фінансових ринків, а антиінфляційні заходи монетарного характеру лише посилили потребу в зовнішніх запозиченнях. При цьому використання споживчих кредитів зосередилося насамперед на придбанні товарів імпортного асортименту та в іпотечному сегменті ринку. В зв'язку зі світовою фінансовою кризою, нестачею ліквідності і перетіканням ресурсів у доларові активи, зменшився приплив капіталу до банківського сектору; Фінансова криза привела до зростання вартості та труднощів отримання зовнішніх запозичень за гострої потреби у рефінансуванні запозичень попередніх періодів [1];

- значні масштаби доларизації економіки України, що обмежують можливості повноцінного монетарного регулювання економіки, що виникають за умов паралельного перебування в обігу нарівні з національною грошовою одиницею іноземної валют [3];

- високі темпи зростання грошової маси (грошова маса в Україні протягом 1999-2007 років збільшувалася в середньому на 44%, тоді як ВВП протягом даного періоду зростав в середньому на 7% щорічно) [4];

- значна тінізація економіки.

Різне падіння курсу гривні спричинило розгортання фінансової кризи в Україні – прискорилося інфляція, значно зменшилась платоспроможність населення, погіршилась якість активів в банківській системі, де понад половину кредитів надано у іноземній валюті, посилилось боргове навантаження на вітчизняні фінансові і нефінансові корпорації, які мають значні борги в іноземній валюті, загальмувався економічний розвиток в галузях, що не пов'язані з експортом.

В цих умовах НБУ має чітко і послідовно стабілізувати ситуацію у валютній сфері, проводячи виважену валютно-курсову політику, зокрема:

- створенні належних інституційно-організаційних умов для розвитку ринкових засад курсоутворення;

- активне використання гнучкого валютного курсу з метою недопущення його різких стрибків і збереження оптимальної динаміки реального обмінного курсу гривні, а також підтримки конкурентоспроможності товаровиробників;

- вдосконалення політики валютних інтервенцій у напрямі підвищення її узгодженості з процентною політикою;
- розвиток системи інструментів страхування валютних ризиків;
- перехід у валютному регулюванні до фактичної «прив'язки» курсу гривні до «кошика валют»;
- зменшення доларизації економіки шляхом створення економічних підстав для всіх суб'єктів ринку, які визначали б доцільність відмови від використання іноземної валюти у внутрішньому грошовому обігу, зокрема: посилення довіри до банківської системи та підвищення конвертованості гривні.

Виважена і послідовна валютно-курсова політика НБУ є одним із основних чинників виходу з кризи та стабілізації економічної ситуації в Україні, проте для досягнення позитивних результатів вона повинна узгоджуватися і з іншими видами економічної політики держави.

Примітки:

1. Белінська Я. Тактичні та стратегічні заходи подолання валютно-фінансової нестабільності в Україні // www.niss.gov.ua
2. Борецько В. І. Банківська система України в умовах економічної кризи у другій половині 2008 року / dsfa.mybb3.net/viewtopic
3. Кателла Є.Ю. Проблеми забезпечення стабільності грошової одиниці України. / www.rusnauka.com
4. Фіксувати не можна девальвувати? / www.razumkov.org.ua

Oksana Lozova

Ivan Franko National University of Lviv

PROVIDE EXCHANGE RATE STABILITY OF NATIONAL CURRENCY OF UKRAINE IN CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS.

Economic preconditions of currency destabilization in Ukraine and consequences were considered. Ways of improvement of exchange rate policy were suggested.

Наталя Ломага

Львівський національний університет імені Івана Франка

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ (НА ПРИКЛАДІ КБ “ПРИВАТБАНК”)

Світова економічна криза та необхідність її подолання обумовлюють потребу у відновленні стабільності роботи фінансово-банківської інфраструктури економіки України. У цьому контексті актуальною є проблема адекватної оцінки кредитної діяльності та напрямів її стимулювання. Відтак, метою дослідження є аналіз здійснення кредитних операцій комерційного банку (на прикладі КБ “ПриватБанк”) та окреслення перспектив їх активізації у контексті загальних тенденцій банківської системи України.

Розглянемо ситуацію в сфері банківського кредитування в Україні. Слід відзначити, що станом на 1.01.2010 р. банківські активи становили 1001,6 млрд. грн. (на 1.03.2009 р. – 938,6 млрд. грн., на 1.02.2008 р. – 623,6 млрд. грн.). При цьому розмір кредитного портфеля склав на 1.01.2010 р. 74,6 %. Слід відзначити, що у попередньому році даний показник становив 81,4 % (на 1.02.2008 р. – 78,9 % та 76,4 % на 1.01.2007 р.) [2].

Зважаючи на зазначене, можемо констатувати факт динамічного зростання обсягів надання кредитних послуг комерційними банками у останні роки, успішна тенденція чого була перервана наприкінці 2008 р. у зв'язку із кризовими явищами. Слід зважати також і на те, що у наведеній статистиці враховуються загальнорічні дані, які мали перспективи бути ще переконаливішими за умов відсутності кризи банківського кредитування останнього кварталу 2008 р. та її продовження у 2009 р.

Нами запропоновано здійснити оцінку надання кредитних послуг на прикладі КБ “ПриватБанк”, як найпотужнішого вітчизняного банку за більшістю показників відповідно до рейтингу Асоціації українських банків (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні показники КБ “ПриватБанк” за даними рейтингу Асоціації українських банків (станом на 1.01.2010 р.) [3]

Показники	Сума, млн. грн.	Вага в банківській системі, %	Позиція в рейтинзі
Активи	86124	9,7	1
Кредитно-інвестиційний портфель	67727	10,5	1
Капітал	16335	13,0	1
Депозити фізичних осіб	14308	6,9	3
Депозити юридичних осіб	10595	9,4	3
Фінансовий результат	64,91	9,7	1

Слід відзначити, що за наведеними даними на сьогодні КБ “ПриватБанк” займає безумовні лідируючі позиції на ринку за розмірами активів та кредитно-інвестиційним портфелем [4]. Попри фінансову нестабільність, за показниками фінансового результату ПриватБанк займає перше місце у банківській системі, випереджаючи такі установи як ОщадБанк (2 місце рейтингу), СітіБанк Україна (3 місце). Таким чином, ПриватБанк є одним із провідних банків в Україні та чи не найпотужнішою фінансовою установою, особливо в умовах фінансової нестабільності, що підтвердили наведені вище факти.

Відтак, перейдемо до ґрунтовного аналізу специфіки та динаміки надання кредитних послуг КБ “ПриватБанк”. Розглянувши кредитування фізичних осіб Приватбанком слід відзначити, що за цим показником він поступається УкрСиббанку (1 місце в Україні), РФБ Аваль і Укрсоцбанку. Скажімо, на 1.01.2010 р., кредити, надані УкрСиббанком, порівняно із кредитуванням Приватбанком фізичних осіб, складають на 8 млрд. грн. більшу суму. Тим не менше, обсяги кредитування фізичних осіб Приватбанком є значними та мають винятково важливе значення на кредитному ринку України, якщо порівнювати їх із такими банками як, скажімо, Укрексімбанк (кредитування складає лише 1,3 млрд. грн.) та Брокбизнесбанк (2,4 млрд. грн.) [1]

Якщо ж досліджувати кредитування ПриватБанком фізичних осіб у відсотковому співвідношенні порівняно із іншими фінансовими установами протягом останніх 2007-2010 років, то можна помітити динаміку його скорочення. Скажімо, на 1.01.2008 р. воно складало 11,7 %, а станом на 1.01.2010 р. – 8,8 % [1]. При цьому на лідируючі позиції у вітчизняному банківському секторі протягом вказаних років поступово виходив УкрСиббанк (частка 11,4 % на 1.01.2009 р.).

У кредитуванні юридичних осіб Приватбанк займає безумовну лідируючу позицію у банківському секторі з сумарним його обсягом на 1.01.2010 р. понад 53 млрд. грн., випереджаючи Укексимбанк (друга позиція на ринку) на 8,7 млрд. грн., а, скажімо, Брокбізнесбанк – на 45 млрд. грн. [1]. Дослідження кредитування юридичних осіб ПриватБанком у % співвідношенні порівняно із іншими фінансовими установами вітчизняного ринку протягом 2007-2009 рр. також підтверджує існуючу тенденцію до перманентного зростання частки даного виду кредитування із 8,7 % у 2008 р. до 11,1 % у 2009 р. При цьому інші банки-лідери не змогли зберегти свою частку на ринку: УкрСиббанк – лише 3,5 % (у попередні роки – 6-7 %), а РФБ Аваль – 5,1 % (у попередні роки – 7-8 %) [1].

Отже, якщо оцінювати кредитування ПриватБанком фізичних і юридичних осіб у сумарному обсязі, то на 1.01.2010 р. воно складає близько 72 млрд. грн. Відтак, як уже наголошувалося вище, Приватбанк є лідером українського ринку за розміром кредитного портфеля. При цьому важливо відзначити спрямованість кредитування для задоволення потреб у кредитних ресурсах головним чином юридичних осіб, що відповідає стратегії банку.

У контексті проведеного аналізу, подальший розвиток ПриватБанку у сфері оптимізації кредитної політики повинен базуватися на продуманій стратегії, серед основних напрямів якої, на наше переконання повинні бути:

подальше поліпшення всіх аспектів кредитної діяльності і оптимізація організаційної структури з метою забезпечення якісно нової системи управління банком;

перманентне удосконалення системи оцінки кредитоспроможності позичальника;

використання комплексного програмно-цільового підходу до планування діяльності банківської установи;

оптимізація кредитних вкладень за рівнем галузевого ризику з урахуванням потенційної ефективності;

збільшення об'єму і видів кредитування з метою успішної реалізації концепції банку з урахуванням фінансової нестабільності;

поліпшення маркетингової діяльності (перш за все шляхом встановлення оптимальних кредитних ставок і залучення нових клієнтів).

Отже, удосконалення кредитної політики вітчизняними банками повинно забезпечити оздоровлення фінансового сектору, що є винятково важливим в умовах необхідності якнайшвидшого подолання наслідків світової економічної кризи.

Примітки:

1. Кредитування фізичних та юридичних осіб КБ “ПриватБанк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.privatbank.ua.
2. Основні показники діяльності банків України за даними НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.
3. Рейтинг Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.
4. Статистичні дані офіційного сайту КБ “ПриватБанк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.privatbank.ua.

Natalya Lomaha

Ivan Franko Lviv national university

Credit operations of commercial bank in the conditions of economic crisis (on the example of KB “Privatbank”)

The dynamics of providing credits services by bank institutions in Ukraine is considered. The estimation of credit activity out on the example of KB “Privatbank” is carried out. Prospects of its activation in the conditions of financial instability are outlined.

Костянтин Лук'яненко

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ

Подолавши чергову фінансову кризу, світова економіка знову почала свій рух догори. Впевнено росте індекс Dow Jones Industrial, нарешті подолавши позначку в 10000, що значно додало оптимізму трейдерам та інвесторам, скорочується рівень безробіття, активізуються міжнародні інвестори, відновлюючи потік капітальних вкладень у країни, що розвиваються, в тому числі до України, особливо враховуючи стабілізацію політичної ситуації в країні.

У таких умовах ймовірно відновиться економічне зростання в нашій країні, що призведе до активізації товарного і фінансового ринків. Отже, проблеми їх функціонування потребують детального вивчення. В Україні функціонують первинний і вторинний ринки цінних паперів. Але, якщо діяльність на ринку акцій та облігацій проходить емісію акцій на Варшавській та Лондонській фондових біржах, то ринок деривативів чи іншими словами похідних фінансових інструментів, який формально функціонує з 1995р., назвати активним, а тим більше ефективним, неможна.

Сьогодні в Україні є всі умови для розвитку ринку похідних фінансових інструментів, без якого неможливо уявити економіку жодної з розвинутих країн світу. Однак, у нашій державі є досить суттєві перешкоди, які не дають можливості повноцінно використовувати деривативи з метою мінімізації ризиків і оптимізації руху фінансових ресурсів. Серед них:

По-перше – брак кваліфікованих спеціалістів у даній сфері. Молодим фінансистам необхідно детально вивчати зміст, економічне призначення, механізми функціонування ринку деривативів, математичні моделі та практику їх застосування в умовах української економіки. Однак, у вітчизняній науковій літературі питання похідних інструментів висвітлено недостатньо. Беззастережно використовувати іноземний досвід було б неефективно. Необхідно адаптовувати іноземні вчення до вітчизняних реалій.

По-друге – проблема недосконалості вітчизняного законодавства та неузгодженість дій уповноважених у цій галузі органів. Зокрема, це стосується податкового законодавства у частині оподаткування операцій з ф'ючерсами, форвардами, опціонами та іншими похідними фінансовими інструментами, а також розробки правил та норм обігу і торгівлі як фінансових, так і товарних деривативів. Прикладом існування цієї проблеми є прийняття Кабінетом Міністрів України Постанови від 19.10.99 р. №1928 "Про активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового комплексу та необхідних для його потреб матеріально-технічних ресурсів", у якому КМУ постановляє наступне : «Покласти на Міністерство аграрної політики функції щодо: ...затвердження правил випуску та обігу товарних деривативів у сфері біржового ринку, що стосуються товарних базових активів...».[1] У 2005 році згадане міністерство без участі Державної

комісії з цінних паперів та фондового ринку, державного органу, який безпосередньо повинен регламентувати ці питання, дійсно затвердило ці правила, якими регулюються обіг і торгівля товарними деривативами на усі біржові товари, в т.ч. такі як нафта, газ, сталь та інші.

Крім того, гостро стоїть проблема організації відносин щодо випуску та торгівлі товарними та фінансовими деривативами. На ринку деривативів існують два види гравців: хеджери (ті, що використовують дані інструменти для зниження ризику своєї діяльності) та спекулянти (ті, що торгують деривативами для отримання прибутку від перепродажу на вторинному ринку). У багатьох слово «спекулянт» викликає негативні асоціації. Однак, на ринку деривативів саме вони забезпечують ліквідність цих інструментів. Українське законодавство встановлює складні процедури реєстрації деривативів, накладає занадто тяжкий податковий тягар на суб'єктів даного ринку та жорстко обмежує можливості спекулятивної діяльності на ринку. Створюючи усі ці обмеження законодавці звичайно керуються необхідністю зниження ризику за такими операціями та недопущення недобросовісних учасників на ринок. Безумовно відомі випадки дефолтів великих компаній і навіть держав, які були пов'язані саме з необережними спекуляціями з похідними фінансовими інструментами. Однак, зважаючи на обсяги нашого ринку похідних фінансових інструментів, такі обмеження більше стримують вихід суб'єктів господарювання на ринок деривативів, аніж захищають їх від ризиків пов'язаних з цією діяльністю.

Це - основні перепони на шляху розвитку українського ринку деривативів. Скласти повний їх перелік та провести детальний аналіз вищезгаданих проблем необхідно терміново. Держава повинна забезпечити належний рівень підготовки компетентних та кваліфікованих спеціалістів у даній сфері. Важливо залучити досвідчених спеціалістів з розвинутих країн для того, щоб вони спільними зусиллями з українськими науковцями і практиками розробили дієвий та ефективний механізм регулювання і контролю за функціонуванням вітчизняного ринку деривативів. Такий механізм повинен не тільки захищати ринок та його суб'єктів від ризиків, але і стимулювати вихід нових та розширення обсягів діяльності існуючих учасників ринку похідних інструментів. Виконання цих завдань значно посилить позиції вітчизняного товарного та фондового ринку, сприятиме його інтеграції у світову фінансову спільноту та відіграє провідну роль у створенні сприятливого інвестиційного клімату у нашій державі.

Примітки:

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового комплексу та необхідних для його потреб матеріально-технічних ресурсів" від 19.10.99 р. №1928

Kostyantyn Lukyanenko

Lviv National University named after Ivan Franko

PROSPECTS OF UKRAINIAN MARKET OF DERIVATIVES

This article raises the issue of creation and further development of well-functioning and effective market of derivatives in Ukraine. Main obstacles and problems and ways of their solving are also discussed.

Ілля Лукіянчук

Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗБРОЙНИХ СИЛАХ УКРАЇНИ

Бухгалтерський облік у Збройних Силах України здійснюється на підставі Закону України від 16.07.1999 №996-XIV „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, Постанови Кабінету Міністрів України від 4.08.2000 №1225 „Про затвердження Положення про порядок обліку, зберігання, списання та використання військового майна у Збройних Силах України”, спільного наказу Головного управління Державного Казначейства України та Міністерства Фінансів України від 10.12.1999 №114 „Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ”, наказу Міністра оборони України від 21.06.2007 №363 „Про затвердження Положення з бухгалтерського обліку в Збройних Силах України” та інших керівних документів.

Метою бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства[1].

Впровадження бухгалтерського обліку в Збройних силах України відбулося в 2001 році та було зумовлено необхідністю реформування українського війська в процесі євро-атлантичної інтеграції.

Бухгалтерський облік у військовій частині ведеться за меморіально-ордерною формою. Для відображення облікових даних військової частини одночасно застосовують регістри аналітичного та синтетичного обліку. Складання балансу військової частини здійснюється на підставі даних книги „Журнал-головна”. Здійснення бухгалтерського обліку у військовій частині покладається на фінансово-економічну службу. Фінансово-економічна служба є самостійним структурним підрозділом, який безпосередньо підпорядкований командирі військової частини. Облікова діяльність у військовій частині здійснюється у відповідності до наказу командира військової частини про облікову політику, який визначає посадові обов'язки працівників фінансово-економічної служби, графік документообороту військової частини, порядок складання і подання звітності, план заходів при проведенні інвентаризацій, порядок передачі документів до архіву, а також методичні вказівки стосовно ведення бухгалтерського обліку. Окрім фінансово-економічної служби облік військового майна здійснюється і на місцях відповідального зберігання. З метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку в порівнянні з фактичною наявністю військового майна, коштів і документів, усіх видів фінансових зобов'язань у військовій частині проводиться інвентаризація. За результатами проведеної інвентаризації на підставі інвентаризаційних відомостей вносяться необхідні зміни до бухгалтерського обліку військової частини. На підставі даних бухгалтерського обліку фінансово-економічна служба військової частини складає фінансову звітність. Фінансова звітність повинна відображати майнове та фінансове становище військової частини, результати фінансово-господарської діяльності та виконання кошторису за звітний період (місяць, квартал, рік). З метою підвищення рівня оперативності, обгрунтованості та достовірності даних про фінансово-майновий стан військової частини й результати фінансово-господарської діяльності, а також зниження трудомісткості і скорочення часу на обробку облікової інформації у фінансово-економічних службах Збройних Сил України застосовується єдина система автоматизації ведення бухгалтерського обліку та складання звітності[2].

Примітки:

1. Закон України від 16.07.1999 №996-XIV „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”;
2. Наказ Міністра оборони України від 21.06.2007 №363 „Про затвердження Положення з бухгалтерського обліку в Збройних Силах України”.

Ілля Лукиянчук

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Military Institute

FEATURES OF ACCOUNTING IN THE ARMED FORCES OF UKRAINE

The article contains information about accounting and its methods in the Armed Forces of Ukraine. The article also informs about role of financial department in the military unit.

Слена Лукьянович, Ирина Пихур

Хмельницький інститут соціальних технологій Відкритий університет “Україна”

ВАЖЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

В умовах переходу економіки України до ринкових відносин першочергового значення набувають стан і перспективи діяльності підприємств різних форм власності та господарювання, ефективне використання фінансових ресурсів. Перед ними як самостійними суб'єктами ринку постає проблема раціонального формування внутрішніх і зовнішніх фінансових відносин, ефективної організації управління їх фінансовою діяльністю. Виникає потреба формування та використання професійного фінансового менеджменту.

У результаті неефективного управління для економіки в цілому, зокрема акціонерних товариств України, які є основною організаційно-правовою формою в умовах ринку, хронічною стала нестача фінансових ресурсів, постійний пошук джерел фінансування, форм і методів раціонального використання обмежених за обсягом ресурсів. Проблему дефіциту коштів можна також пояснити тим, що не було досягнуто головної переваги акціонерних товариств – можливості залучати гроші на фінансових ринках, а також недовгим періодом їх функціонування, недоліками законодавчої бази регулювання їх діяльності тощо.

Дотепер відсутня чітка класифікація акціонерних товариств за основними ознаками, яка потрібна для з'ясування особливостей їх формування, функціонування та управління ними. Не приділяється необхідна увага обґрунтованості прийняття рішень у сфері фінансової стратегії товариств, яка передбачає, крім можливостей розширення ринку збуту продукції, встановлення взаємовідносин між нинішніми та потенційними партнерами, що є однією з умов успішної підприємницької діяльності. Одним із рішень фінансових проблем виробництва й можливостей розширеного відтворення є визначення фінансового стану підприємства і розробка практичних рекомендацій щодо його поліпшення або оздоровлення.

У зарубіжній науковій літературі з фінансової стратегії акціонерних товариств приділяється велика увага розробці інструментів аналізу формування капіталу акціонерного товариства. Головним у дослідженні корпорацій є те, що зарубіжні економісти розглядають їх поведінку, як правило, в умовах розвинутого ринку. Тому здобувач вважає за потрібне продовжити аналіз, спрямований на дослідження поведінки акціонерних товариств в умовах України, що відрізняються від зарубіжних, оцінку їх фінансового стану та вдосконалення управління фінансами на цій основі.

Водночас фінансова діяльність акціонерних товариств залежить не тільки від внутрішніх, а й від комплексу зовнішніх чинників – наявності організованого товарного ринку, системи оподаткування, кредитної політики в країні, загального стану фінансового ринку тощо.

Дослідження проблем фінансового менеджменту знайшли своє відображення в роботах українських вчених, зокрема Л.М. Бабич, І.О. Бланка, М.Д. Білик, О.Д. Василюк, Л.П. Довгань, О.Д. Данілова, А.І. Даниленко, О.Д. Заруби, Г.Г. Кірейцева, Н.І. Костіної, В.І. Міщенко, С.В. Науменкової, В.М. Суторміної, В.М. Федосова, а також російських економістів І.Т. Балабанова, Є.С. Стоянової, Л.М. Павлової, А.Д. Шеремета та ін.

Значний внесок у вирішення проблем корпоративних фінансів зробили зарубіжні вчені Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, М. Гордон.

Разом з тим багато аспектів фінансового менеджменту залишаються нерозкритими, потребують поглиблення розробки його теорії та методології. Це пов'язано з тим, що для трансформаційного періоду господарювання характерні інші умови формування і застосування фінансового менеджменту. Аналіз літературних джерел і практики фінансового менеджменту засвідчує, що його методи та прийоми потребують системного підходу, а також урахування особливостей економічного розвитку акціонерних товариств України. Саме тому на сучасному етапі розвитку і трансформації управлінських засад функціонування акціонерних товариств пріоритетного значення набуває формування і вдосконалення фінансового менеджменту. Такий напрям досліджень досить актуальний, оскільки в цих умовах забезпеченість фінансовими ресурсами і управління ними набувають першочергового значення.

Розвиток акціонерних товариств зумовлений можливістю залучення більшого за розміром капіталу для інвестицій через продаж акцій, обмеженою відповідальністю власників, масштабністю підприємницької діяльності, простотою заміни власників, зацікавленістю їх в кінцевих фінансових результатах. Підприємницька діяльність акціонерних товариств характеризується високою динамічністю, швидкою зміною асортименту продукції, що виробляється, високими технологіями, зростанням вимог акціонерів, рівня ризиків, посиленням конкурентної боротьби.

Функціонування акціонерних товариств у таких умовах потребує створення ефективного механізму управління ними, що дає змогу оптимізувати фінансові результати їх підприємницької діяльності з урахуванням неоднозначного впливу чинників макро- та мікрооточення підприємницького середовища.

Критичний аналіз проведених зарубіжними науковцями сучасних напрямів економічних досліджень дав можливість дійти висновку, що теоретичні засади менеджменту сформовано на основі низки положень фінансових та економічних теорій з урахуванням реалій функціонування підприємств, тоді як в Україні практичні підходи до реформування системи менеджменту, зокрема фінансового формуються апріорі, без належного теоретичного підґрунтя.

Положення нової управлінської парадигми мають відображувати об'єктивні потреби економіки, що реформується, та суспільства в цілому, містити головні, ключові моменти, використання яких при побудові нової системи управління допоможе нашій країні прискорити перехід до ринкової економіки і здійснити його з найменшими втратами для суспільства.

Фінансовий менеджмент змінює пріоритети і тенденції розвитку підприємства, привносить в його економіку нову систему цінностей. З ним пов'язані нові форми та методи фінансової діяльності, що впливають на ефективність господарювання. Важливим завданням корпоративного управління в Україні є налагодження дійової системи фінансового менеджменту. На сьогодні в економічній літературі немає однозначного тлумачення поняття "фінансового менеджменту", в зв'язку з чим нами пропонується визначати фінансовий менеджмент, як науку управління фінансами підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми, спрямованої на досягнення його стратегічних і тактичних цілей: постійне зростання доходів і прибутку, раціональне їх використання та максимізацію ринкової вартості підприємства [1, с. 68].

Враховуючи те, що невід'ємним елементом фінансового менеджменту, його методом є фінансовий аналіз, а однією з основних вимог до фінансового менеджера є вміння його здійснювати з метою оцінки поточного та прогнозного фінансового стану, важливим є визначення можливих темпів розвитку акціонерного товариства, забезпечення основи для стратегічного планування. На наш погляд, в умовах конкуренції, виходячи із широкого і звуженого підходів до фінансового аналізу, необхідно охоплювати всі напрями аналітичної роботи, не обмежуючись лише аналізом фінансової звітності, оскільки це один із аспектів фінансового менеджменту, який не забезпечує необхідних аналітичних даних для прогнозу фінансового стану АТ.

Для ефективного управління фінансами акціонерного товариства потрібно належно забезпечити постановку управлінського обліку, на основі якого сформулювати внутрішню звітність з широким переліком аналітичної інформації про витрати, доходи, собівартість, виручку, прибуток тощо, що дасть змогу деталізувати процедури фінансового аналізу відповідно до його конкретної мети та приймати ефективні управлінські рішення.

Обов'язковою умовою в процесі проведення аналізу має стати реалізація таких визначальних принципів: складання чіткої програми аналізу, включаючи розробку макетів аналітичних таблиць, алгоритмів розрахунків основних показників, необхідних для їх визначення, порівняльної оцінки джерел інформаційного і нормативного забезпечення, розробку схеми проведення аналізу за принципом від "загального до окремого"; оцінювання будь-яких відхилень від нормативних чи планових значень показників; обґрунтованість сукупності критеріїв, які використовують при здійсненні аналізу; спрямування проведення аналізу не стільки на досягнення високої точності оцінок, скільки на виявлення тенденцій і закономірностей, що є найбільш цінним.

Примітки:

1. Суржик В.Г. Основні напрями удосконалення управління акціонерними товариствами України // Матеріали Другої міжнар. наук.-практ. конф. "Динаміка наукових досліджень". – 2003 р. – Т. 20 "Економіка". – С. 67–70.

Elena Lukyanovich, Irene Pikhur

Khmel'nitskiy institute of social technologies An university is opened "Ukraine"

IMPORTANCE OF FINANCIAL MANAGEMENT OF JOINT-STOCK COMPANIES

Essence of concept is exposed "financial management" and his importance is described in activity of joint-stock company.

Лупиніс О.М.

Львівського національного університету ім. І.Франка

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ: НАСЛІДКИ КРИЗИ ДЛЯ ЦЬОГО СЕГМЕНТА СТРАХОВОГО РИНКУ І ЩО НОВОГО У 2010 РОЦІ ПРОПОНУЮТЬ КЛІЄНТУ КОМПАНІЇ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Постановка проблеми. Формування ринку страхування життя має інституціональне значення в розвитку економіки. Виконуючи функцію накопичення грошових коштів, страхування життя акумулює внутрішні інвестиційні ресурси суспільства і сприяє поліпшенню економічного стану країни. Проте цей сегмент страхового ринку значно постраждав в період кризи через невизначеність економічних перспектив і зниження платоспроможного попиту. В 2010 році страховики життя надіються заробити від 4% до 17% інвестиційного доходу, вони будуть приваблювати інвесторів новими типами накопичувальних страховок. Отже, доцільно вивчити, наскільки насправді будуть вигідні нові поліси, а також, як криза вплинула на надійність лайфових страхових компаній.

Аналіз та напрямки дослідження. Статистика свідчить, що за 2009 рік компанії зі страхування життя зібрали 850 млн грн. В 2010 році всі лайфові страховики надіються досягти результату 2008 року, тобто 1 млрд грн. [3]

В 2009 році страховики життя змогли зберегти свої позиції за рахунок того, що вплив клієнтів у цей рік не перевищив 20%. Достроково розривали договори лише ті, у кого вже були нараховані кругленькі викупні суми. Іншим такий крок був невигідним, оскільки втрачалась лівова частка збережень.

В 2010 році страховики обіцяють зробити страхові договори ще гнучкішими і запевняють про високу якість їх резервів, а відповідно-про мінімальні ризики розорення чи банкрутства. Проте, звідки така благодать у лайфових страховиків-невідомо, адже якість активів банків і страховиків ризиків не найвищі та й фондовий ринок нічого доброго не обіцяє. Тут справа ось у чому: активи лайфових компаній довгострокові, а масштаб проблем внаслідок кризи ще в повній мірі не оцінений. [2]

В страхуванні життя важко придумати щось нове. Тому страховики в 2010 році планують дещо оновити страхові програми, які вже діють давно. Обновлено продукти - це не тільки нові продукти, скільки продукти "з акцентами". Із накопичувальних програм це продукти по додатковому пенсійному забезпеченню і/чи накопиченню засобів для забезпечення майбутнього своїх дітей: оплати навчання, а також витрат, пов'язаних з одруженням.

Проте, все-таки є певні новинки: деякі компанії пропонують часткову виплату страхової суми ще до закінчення договору. Правда, для цього доведеться укладати договір як мінімум на 20 років, бо інакше резону немає. Перша виплата можлива тільки через 10 років дії страховика, а інші через кожні наступні п'ять років.

Пропонують також страховки для дітей з перших днів життя. Як правило, такі страховки передбачають не тільки накопичення сум, але і грошові виплати у випадку травм чи отримання інвалідності. Обійдеться такий поліс від 700-1000 грн в рік. Договір, зазвичай, укладають терміном дії до повноліття дитини [2]

Незважаючи на кризу, середня вартість страхування життя залишалась на попередньому рівні. Страховка, термін дії якої 15 років, зі страховою сумою 100 тис. грн і набором додаткових ризиків (травми, інвалідність, смерть від нещасного випадку) обійдеться біля 5-6 тис. грн в рік. Для того, щоб накопичити €20 тис. за 20 років і захистити себе від смерті з будь-якої причини потрібно буде витратити приблизно €1 тис. в рік.

Валютами страхування і надалі залишаються гривня, долар, євро. Вносити платежі можна щомісячно, щоквартально, раз в півроку, щорічно і разово. Правда, при щомісячних внесках загальний розмір річного платежу збільшується на 5-6% порівняно з щорічним режимом, щоквартальних-на 4%, а якщо платити раз в півроку-на 3%.

Страхування життя - це не тільки страховий захист, але і одержання прибутку. Але в 2010 році чекати значних прибутків не варто: більше 4% інвестиційного доходу ніяк з компаній платити не буде.[1]

Висновок. В 2010 році, як і в попередньому, лояльні до клієнтів страховики готові йти їм на поступки(страхувальники можуть зменшувати чи збільшувати страхову суму, відмовитися від програм додаткового страхування, змінювати період внесення платежу). Проте пільговий період, протягом якого можна зовсім не вносити страхові платежі, і надалі залишається один місяць. Розірвання договору, по суті, найневигідніший варіант, тому якщо є хоч найменша можливість, то потрібно старатися робити мінімальні внески, на які погодиться компанія.

Збільшувати чи зменшувати розмір внесків компанії самостійно не можуть, тому страховик сам визначає страхові платежі згідно договору з відповідними змінами суми покриття. Але і тут можливі обмеження: наприклад, перегляд тарифу може бути доступний лише раз в рік тільки «в день народження» дії поліса.

Отже, урок для страхувальника: просити про перегляд умов договору можна тільки до виникнення по ньому зобов'язань.

Урок для страховика: заради справді перспективного клієнта варто подумати про лояльну позицію щодо нього. В 2010 році навряд чи появляться принципово нові продукти зі страхування життя, але страховики будуть боротися за клієнтів. А ще будуть боротися за виживання страхових компаній.

Примітки:

1. Регина Дацюк Что происходит на рынке страхования жизни?// Экономические известия №53 (1286).
2. <http://uainsur.com/stats/life/>
3. <http://insurance-life.com.ua/articles/343>

Lupynis Oksana

Ivan Franko Lviv National University

“LIFE INSURANCE: THE RESULTS OF FINANCE DEPRESSION FOR THIS SECTOR AND NOVELTIES FOR CLIENTS IN 2010”

Is analyzed the conditions in the present-day life-insurance sector: problems and outlooks. Is proposed some advices for insurers and insurance companies.

Маріна Луцина

Львівський національний університет ім. І.Франка

«ВИТРАТИ» І «ЗАТРАТИ»: ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ

На сучасному етапі побудови облікової системи в Україні важливим є використання міжнародного досвіду організації бухгалтерського обліку та приведення національних стандартів у відповідність міжнародним. Головною проблемою при цьому є переклад термінів іноземного походження українською мовою. Проблемою також є те, що доволі часто в Україні користуються перекладами російських авторів, а не зарубіжними оригіналами. Найбільші дискусії стосуються понять «витрати» і «затрати» з приводу ідентичності цих категорій. А оскільки достовірне відображення витрат в бухгалтерському обліку є вкрай важливим, то необхідним є однозначне розуміння терміну "витрати".

При перекладі з російської мови термінів «издержки», «затраты», «расходы» у вітчизняних науковців виникли непорозуміння та невідповідності. Під поняттям «издержки» в російській економічній літературі розуміють: 1. узагальнені виробничі витрати з використання продуктів та послуг в процесі виробництва кінцевої продукції; 2. затрати, що відносяться до вже проданої продукції та відповідають виручці з продаж, 3. безпосередньо витрати, що не входять у виробничу собівартість проданих товарів та збитки, що відносяться на витрати[3].

Поняття «затрати» можна визначити як виражені в грошовій формі витрати, які підприємство несе в процесі своєї господарської діяльності [2].

До поняття «расходы» відносять зменшення засобів підприємства або збільшення його зобов'язань, що виникають в процесі господарської діяльності з метою отримання прибутку та призводять до зменшення величини власного капіталу.

В українській економічній літературі ці три терміни перекладені як «витрати», проте можна зустріти поняття «затрати». Одже виникає питання про існування відмінностей між цими поняттями, або її відсутності.

Багато вітчизняних науковців вважають «витрати» і «затрати» одним і тим же терміном і часто у своїх працях вказують обидва, щоб уникнути тавтології. Однак, на нашу думку, між поняттями «витрати» і «затрати» існує відмінність. На відміну від витрат, затрати в момент їх визнання не впливають на суму прибутку звітного періоду. Термін «затрати» відноситься до використання ресурсів, зокрема і на придбання активів, в той час, як витрати стосуються використання тільки тих ресурсів, які при визначенні фінансового результату господарюючого суб'єкта за даний період часу співставляються із доходами.

Відповідно, затрати – це обсяг у грошовому виразі активів (товарів), які вже одержані чи будуть одержані. Отже, затрати поділяються на ті, які принесуть доходи у майбутніх періодах і ті, які відносяться до витрат поточного року. В свою чергу, згідно П(С)БО 16 "Витрати", витрати – це зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені[1]. Відповідно, витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Водночас, затрати – це зменшення одних активів з умовою рівновеликого приросту інших активів або приріст активів і зобов'язань на одну і ту ж суму. Іншими словами, затрати – це прийнята в обліку достовірно визначена вартісна оцінка використаних ресурсів: матеріальних, фінансових, трудових та інших. Затрати накопичуються протягом певного періоду і моментом завершення цього періоду є виконання умов визнання активу або коли стає очевидним, що понесені витрати зменшують економічні вигоди без створення будь-якого матеріального об'єкта. По завершенню звітного періоду, накопичення затрат призводить до створення активу чи витрат звітного періоду.

Один із можливих варіантів розмежування термінів «витрати» і «затрати» є запропонований в таблиці 1[5].

Табл.1.

Порівняльна характеристика понять «витрати» і «затрати»

Ознака порівняння	Витрати	Затрати
1. Вимірники:	Вартісний показник	Натурально-речовий показник
2. Джерело	Ресурси й активи	Вартість одиниці ресурсів й активів, вкладених у виробництво
3. Рівень	Визначається технологією і організацією виробництва	Визначається вартістю, ціною вхідних ресурсів.
4. Вплив	Продуктивність виробництва, конкурентоспроможність продукту	Прибутковість бізнесу і цінова конкурентоспроможність товару
5. Мінімізація	Покращення техніко-технологічного оснащення й організації праці	Оптимізація затрат і постачання ресурсів за прийнятними цінами

Отже, в роботі проведено аналіз таких економічних категорій як «витрати» і «затрати». Очевидно, що ці поняття не є тотожними, а тому вимагають чіткого розмежування для достовірного відображення їх в обліку. З метою уникнення непорозуміння і двозначності у трактуванні цієї важливої категорії, на нашу думку, необхідно використовувати термін "витрати", який відповідає національним стандартам бухгалтерського обліку.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затвержено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. N 318
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр; Эльга, 1998. – 462 с.
3. Вернеке Х. Расчет затрат для инженеров / Ханс Варнеке, Ханс-Йорг Буллингер, Рольф Хихирт, Арно Фёгеле; [пер. с нем.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 307 с.
4. Шпикуля О.Г. Ін-т витрат в економічній теорії і практиці // Економічні науки. Сер. "Облік і фінанси": зб. наук. праць. – Луцьк, 2008. – Вип. 5(20), ч. 1. – 367 с.

Marina Lutsyna

Ivan Franko National University of Lviv

"COSTS" AND "EXPENSE": THE PROBLEM OF INTERPRETATION

It had been considered a description of such economic categories like "costs" and "expenses" and indicated interpretation problems. It had been offered the differentiation table for the categories.

Галина Лялюк

Львівський національний університет ім. І. Франка

СТИЛЬ КЕРІВНИЦТВА СУЧАСНОЮ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Постановка проблеми. Основною проблемою, з якою стикаються сучасні підприємства, це пошук ефективних важелів та інструментів впливу на діяльність персоналу з метою досягнення поставлених стратегічних цілей розвитку. Це вимагає удосконалення механізму управління організаціями, пошуку ефективних стилів керівництва як найважливішого чинника впливу на працівників.

Значення керівництва на підприємствах є актуальним питанням сьогодення, адже розвиток українських організацій неможливий без ефективної управлінської діяльності. Від обраного стилю керівництва залежить умінь керівника створити сприятливий соціально-психологічний клімат в колективі, зацікавити роботою працівників, застосувати певні мотиваційні та управлінські методи, виявити свої лідерські здібності, вміння спілкуватися та вирішувати конфліктні ситуації. Щоб створити сприятливі умови для ефективного виробництва керівник повинен знайти до кожного працівника підхід, бути лідером.

Аналіз та напрями дослідження. Вивчення стилю керівництва та його компонентів бере свій початок у 30-х роках минулого століття. Є велика кількість українських та зарубіжних вчених, що присвятили свої праці поняттю «стиль керівництва», це: Р.Блейк та Д. Моутон, М. Виноградський, В. Гладунський, А. Гончаров, О. Донченко, О.С. Кузьмін, К. Левін, Д. Макгрегора, В. Терещенко.

Науковці по-різному трактують поняття «стиль керівництва». Найпоширенішим є підхід, згідно якого стиль керівництва розглядають як сукупність типових і відносно стабільних прийомів впливу керівника на підлеглих з метою ефективного виконання управлінських функцій і виробничих завдань господарської системи. Також стиль управління визначають як сталу сукупність особистих та індивідуально-психологічних характеристик керівника, за допомогою яких реалізується той чи інший метод (методи) керівництва. Відомий український економіст Валерій Терещенко підкреслював, що завдання керівника – диригувати, підбирати хороший персонал, розбирати організаційну структуру підприємства, вибирати загальний напрям його діяльності, координувати всю роботу, боротися з непродуктивними витратами часу.

Отже, стиль керівництва – це звичайна манера поведінки керівника по відношенню до підлеглих, щоб вплинути на них і спонукати до досягнення цілей організації.

Слід зазначити, що існує чимало підходів до класифікації стилів керівництва. Найчастіше стиль керівництва визначають відповідно до типів керівників і розрізняють три стилі: авторитарний, демократичний і ліберальний. В реальному житті ці стилі управління, як і відповідні їм типи керівників, у чистому вигляді не зустрічаються, на практиці вони використовуються в різних поєднаннях. Ефективність того чи іншого стилю чи їх поєднання визначаються конкретними умовами діяльності, які постійно і доволі часто змінюються.

Роль стилів керівництва значна, оскільки вони впливають на показники діяльності організації, психологічний клімат в колективі, виконавчу дисципліну. Кожний керівник може реалізувати свої функції завдяки впливу на підлеглих. Вплив можливий лише за наявності у керівника влади. Влада керівника, на перший погляд, передбачена його повноваженнями. Однак у системі формальних повноважень керівника закладена потенційна влада над підлеглими, а реальна влада залежатиме від того, як формуються його відносини з навколишнім середовищем – безпосередніми керівниками, підлеглими та колегами.

Керівник, який стурбований питанням максимальної ефективності всієї роботи і роботи підлеглих, повинен вміти застосовувати різні стилі і методи впливу на підлеглих у різноманітних ситуаціях. Вся сила менеджера – у вмінні спілкуватися з підлеглими і діяти цілеспрямовано, відповідно до таких принципів:

- підтримка у підлеглих почуття самоповаги;
- увага, до потреб, а не до особистостей;
- постановка тільки необхідних вимог;
- підтримка зворотного зв'язку.

В умовах економічної нестабільності кожен керівник має шанс проявити свої лідерські здібності. Формуючи свою стратегію дій у даній ситуації, керівнику доцільно дотримуватись таких порад:

1. Цінують своїх підлеглих. В спокійні часи співробітникам легко виглядати зірками, і тому оцінка ефективності їх роботи проводиться не так скрупульозно. Менеджери широкі вірять, що зібрали в своєму колективі кращих з кращих. В скрутні часи зерно від половини відділити значно легше.

2. Не робіть прогнози. Надання інвесторам інформації про майбутній квартальний прибуток, а потім підвищення або пониження цієї цифри у результаті роботи, обіцянки перевищити прогнози – такий тип корпоративних ігор ніколи не приносив відчутної користі.

3. Примножуйте цінності. В сприятливий час діяльність вашої компанії може виглядати привабливою практично з усіх сторін. В період варто зосередити зусилля на те, що дійсно важливе, тобто отримати прибуток від капіталу в розмірі, що перевищує загальну вартість всього капіталу в бізнесі.

4. Розширте свій погляд на ризик. Самі небезпечні для компанії ті ризики, про які ніхто не хоче говорити. І це справедливо. Але зараз болотний вплив кризи спростив процес обговорення проблем.

5. Підтримуйте ідеї співробітників. Потенційні можливості можуть бути заховані у різних кутках. Інколи звичайний продавець може збільшити прибуток підприємства на декілька десятків мільйонів.

Висновки. Стиль керівництва – це сукупність засобів впливу керівника на підлеглих, яка обумовлена специфікою завдань, поставлених перед підприємством, взаємовідносинами керівника з підлеглими, обсягом його посадових повноважень, особовими якостями всіх членів колективу. Щоб стати успішним керівником потрібно вміти поєднувати декілька стилів управління відповідно до певної ситуації, а також знаходити індивідуальний підхід до кожного працівника. Правильний вибір стилю керівництва допоможе досягти поставлених стратегічних цілей та зберегти стабільність діяльності організації навіть у період світової кризи.

Примітки:

1. Шатун В.Т. «Я – начальник, ти – ...»: О менеджменте популярно и конкретно: Учебно- практическое пособие. – Николаев: МГТУ им.Петра Могила, 2005. – 343с.
2. Осовська Г.В. Основы менеджменту: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К: «Кондор», 2003 – 556с.
3. Гріфін Р., Яцура В. Основы менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. – С. 254-255.

Halyna Lyalyuk

Ivan Franko National University of Lviv

STYLE GUIDE THE MODERN ORGANIZATION

The current state of economy of Ukraine is characterized by enterprise search tools and instruments of production and economic activity. Development of Ukrainian organizations is impossible without an effective government activity, so the value of business management is a key issue today. The manager should any man to approach, to create favorable conditions for efficient production, to motivate employees to work, be a leader. Style guide - a simple demeanor head towards subordinates to influence and motivate them to achieve organizational goals. Choosing the style of management will help maintain the stability of the organization, even during the global crisis. Numerous studies have shown that leadership is best Ukrainian enterprises using a combination of two styles: authoritarian and democratic. This will help not only stabilize the organization, but also increase profits in the period of crisis.

Василь Магора

Економічний факультет ЛНУ імені Івана Франка

ЛІДЕРСТВО ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ У ПОДОЛАННІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

На сьогодні існує багато різних компаній, організацій та установ, які функціонують в різних сферах економіки, але чи всі вони є процвітаючими, прибутковими та мають стабільний дохід? Однозначно відповідь: ні! Одні організації досягають успіху і інтегрують, виходячи на світовий ринок, чи розширюють сферу діяльності тим самим збільшуючи свій капітал, але ж є компанії та організації в занепаді чи ще гірше: на грані банкрутства. На мою думку, головна причина криється в ефективному та динамічному менеджменті, в талановитих та вмілих робітниках та правильно обраному стилю керівництва.

Лідерство - найважливіший компонент ефективного керівництва. Воно зустрічається скрізь, де є об'єднання людей. Його значимість в існуванні організацій та їх управлінні дуже вагома та суттєва.

Ефективність управління безпосередньо пов'язана з оптимальним використанням ресурсів організації при вирішенні існуючих проблем і її здатністю гідно зустріти вимоги найближчого майбутнього (у розрахунок на нові досягнення). У стабільній ситуації ефективність функціонування організації може бути забезпечена менеджментом без урахування відносин лідерства.

Але в нестабільних умовах, що вимагає від організації постійної готовності до змін у відповідності з новими обставинами, ефективність організаційної діяльності залежить від потенціалу лідерства.

У всіх галузях економіки розвернулася боротьба, за якість надання послуг, в умовах світової економічної кризи. Лідери багато можуть зробити в такій ситуації, мають величезний вплив на групу людей і на їх спільну діяльність по досягненню загальної мети.

Виникнення економічної кризи стало очевидним після погіршення ряду економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми ряду провідних комерційних банків. Для того, щоб вижити організації та підприємства проводять значне скорочення робочих одиниць, що веде за собою і зменшення прибутків компаній, та навіть банкрутство. На цьому періоді найважливішим елементом компаній стає працівник, якого досить важко стимулювати до ефективного виконання обов'язків.

Вихід з ситуації супроводжується з впровадженням влучного стилю лідерства, авторитарного, демократичного чи пасивного.

Авторитарний стиль вимагає монопольної влади. Авторитарний лідер намагається підвищити активність підлеглих адміністративними методами. Цей стиль економить час і дає можливість передбачити результат, але при його використанні придушується ініціатива послідовників, і вони перетворюються на пасивних виконавців, однак найдієвішим в даній ситуації являється демократичний стиль лідерства.

Лідери, що керуються цим стилем зазвичай тактовні, поважні, об'єктивні у спілкуванні з членами групи. Соціально-просторове положення лідера - усередині групи. Такі лідери ініціюють максимальну участь кожного в діяльності групи, не концентрують відповідальність, а намагаються розподілити її серед всіх членів групи, створюють атмосферу співробітництва, що сприяє задоволеності працівників, і вони йдуть за таким лідером. При цьому стилі посилюються особисті зобов'язання послідовників по виконанню роботи через участь в управлінні, однак, для прийняття рішень потрібно набагато більше часу, ніж при авторитарному стилі, але немає місця поспіху при подоланні кризи, оскільки помилок не може бути в такій загостреній ситуації.

Керівник, який є професіоналом своєї справи завжди знає яким чином покращити роботу працівників, як вести їх за собою, і як покращити результати компанії загалом.

Менеджери, що зарекомендували себе працівникам, як харизматичні лідери ніколи не дадуть компанії дійти до краху, оскільки ведуть постійний контакт з підлеглими, надають їм значну довіру, чітко викладають обов'язки і повноваження працівникам.

Отже, лідерство – це ключ, яким володіють менеджери для ефективного керівництва.

Менеджери повинні використовувати як авторитарний, так і демократичний, так і пасивний стилі лідерства відповідно до ситуації, що склалася, для збільшення рівня діяльності працівників, їх задоволеності та процвітання компанії загалом.

Magora Vasyi

Lviv national university named by Ivan Franko

LEADERSHIP AS AN EFFECTIVE TOOL IN ADDRESSING THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

These abstracts presented information to tackle the global economic crisis through effective style of leadership selection.

Leadership can be defined as the type of managerial interaction, based on the most effective combination for the situation of different sources of power and is aimed at encouraging people to achieve common goals. From this definition it follows that leadership is a function of the leader, followers and situational variables.

Considering and analyzing the obstacles to overcoming the crisis, we offer a clear plan of action to guide organizations overcoming problems at this stage, using the democratic style of leadership.

As a result, get positive economic performance of companies which applied charismatic leadership.

So, leadership - a key owned by managers for effective ordering.

Микола Маєвський, Світлана Вільчинська

Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах кризові явища охопили практично всі сфери життєдіяльності України. Складність цього періоду підсилюється за рахунок специфічних особливостей умов переходу до ринку, які проявляються у структурній деформації економіки, спаді виробництва, стрімкому зростанні цін, жорсткій конкуренції, банкрутстві, інфляційних процесах, погіршенні інвестиційної та інноваційної активності, пануванні елементу невизначеності та швидких змінах у зовнішньому та внутрішньому середовищі, безробітті, падінні життєвого рівня людей. Ситуація перехідного стану вносить додаткову дестабілізацію у соціально-економічні відносини внаслідок зміни організаційно-управлінських та господарсько-ринкових структур управління. Невизначеними та менш конкретними стають правила економічної поведінки. Економіка України перебуває у сильному депресивному стані.

Однією з головних причин незадовільних наслідків економічних перетворень є зруйнування державної планової політики, повна відмова від планування та прогнозування на всіх рівнях керівництва, відмова від всього позитивного, що було нагромаджено у сфері планового управління. Сьогодні в Україні ліквідоване старе і вороже сприймається нове, що вимагається ринковою економікою. У свідомості людей склалася помилкова думка про те, що планування та ринок поняття несумісні та ворожі. Але досвід багатьох країн з розвинутими ринковими відносинами показує, що планування в умовах ринку ні в якому разі не втрачає своєї актуальності та значимості. Більше того, саме планування є невід'ємною ознакою ринкової економіки та запорукою ефективного її функціонування.

Планування взагалі - це наукове передбачення та формування образу майбутнього у свідомості суб'єкта, обов'язкова передумова втілення намічених цілей, неодмінна умова успіху. Планування забезпечує чітке розуміння поставлених завдань та шляхів їх досягнення. Через відсутність планування та прогнозування цілком імовірно помилкові управлінські рішення та дії, які спроможні викликати значні збитки. План дає змогу виявити існуючі на ринку проблеми та намітити необхідні для їх подолання заходи. Саме ринок забезпечує необхідну для планування та прогнозування інформацію. Окрім того він дає можливість скорегувати економічні процеси, розвиток яких неможливо абсолютно точно передбачити внаслідок інформаційної недостатності. Все це підтверджує думку про органічний взаємозв'язок планування та прогнозування з ринком та обов'язковості їх наявності у сучасних умовах.

Входження України в ринкові відносини підсилює суспільну потребу у виробітці достовірних наукових уявлень про майбутнє країни, вимагає побудови високорозвинутої інфраструктури, важливе місце в якій належить управлінню економічними процесами за допомогою різних методів, у тому числі прогнозування та планування. Тому особливу увагу сьогодні необхідно приділити питанню адаптації методології та методики планування та прогнозування до нових умов ринкової економіки, адже у сучасних умовах планування та прогнозування це не директива, а сукупність правил та засобів визначення параметрів рівня розвитку та діяльності у майбутньому періоді.

Економічне прогнозування являє собою наукове обґрунтування можливих змін або якісного стану економіки у майбутньому, альтернативних шляхів та строків досягнення цього стану. За умов прискорення НТП, переходу до нових форм господарювання, прогнозування стає одним із вирішальних наукових факторів стратегії та тактики суспільного

розвитку. Воно є сполучною ланкою між теорією і практикою в усіх сферах життя суспільства і є основою для формування економічної політики держави. Процес прогнозування повинен враховувати такі складові [1]:

- ресурси (трудові, фінансові та матеріальні), які передбачаються у наявності у відповідному періоді;
- економічну ситуацію, що допоможе виявити проблеми, які чекатимуть у майбутньому;
- економічну політику, як фундамент для розв'язання проблем у майбутньому ;
- економічне регулювання, як засіб вирішення завдань розвитку.

Розробка прогнозу здійснюється на основі аналізу соціально-економічного розвитку та його концепції на перспективу, наукових досліджень та їх практичних результатів; прогнозу науково-технічного прогресу; фактичного стану внутрішнього і зовнішнього ринків та їх динаміки; передбачення наслідків заходів, які буде проведено. Прогнозування, як інформаційне зображення і зв'язок сучасного стану економіки з теоретичним відображенням її майбутнього розвитку, досягає своєї ефективності за допомогою моделей. Щодо створених прогнозів, то вони повинні включати найважливіші баланси, що характеризують попит та пропозицію.

План та прогноз є взаємодоповнюючими одна одну стадіями планування при визначальній ролі планування як ведучої ланки управління. Щоб діяти ефективно необхідно передбачувати як складеться ситуація під час реалізації прийнятого рішення. Прогнозування - це метод, в якому використовується як накопичений у минулому досвід, так і поточні припущення щодо майбутнього з ціллю його визначення. В системі управління прогноз є передплановою розробкою багатоваріантних моделей розвитку об'єкту управління. Треба зауважити, що на сучасному етапі, в умовах нестабільної економіки, доцільною є розробка якомога ширшого спектру можливих варіантів розвитку ситуації, що дозволить більш повно визначати критичні ситуації для прийняття рішення, та можливі наслідки передбачуваних альтернативних варіантів рішень, з метою їх зіп'ясування та вибору найбільш ефективного. Результатом повинна бути картина майбутнього, яку можна буде використовувати як основу при плануванні. Для планових розробок необхідно використовувати найбільш раціональний прогнозний варіант.

Процес прогнозування передбачає одержання необхідної інформації, її опрацювання, оцінку та аналіз, визначення перспектив та імовірності реалізації прогнозу. Якісний прогноз може бути розроблений лише у випадку його хорошої підготовки за участю компетентних спеціалістів. Розробка прогнозу повинна бути чітко регламентована та якісно методично підготована. Всі етапи розробки прогнозу мають бути узгодженими з поставленими цілями та завданнями. Для розробки якісних прогнозів необхідно використовувати сучасні технології, які би супроводжували та підтримували процес розробки. Вони у значній мірі повинні базуватися на використанні сучасних можливостей обчислювальної техніки.

Планування-прогнозування являє багатостадійний процес розкриття невизначеностей зовнішнього середовища та стану фірми. Ефективність цього процесу можлива лише за умов [2]:

- правильного вибору методу прогнозування у відповідності з його цілями та методу планування у відповідності з завданнями плану, обсягом та характером наявної інформації;
- наукового обґрунтування використовуваних норм розходу ресурсів;
- систематичної перевірки істинності результатів прогнозу чи адекватності прогнозної моделі.
- Досить важливим елементом у процесі планування-прогнозування є питання інформаційного забезпечення. Тому для надійності та ефективності цього процесу необхідно забезпечити:
 - досить повну за змістом, обсягом та структурою інформацію;
 - високий рівень вірогідності інформації ;
 - можливість порівняння інформації в часі за кількісними та якісними показниками;
 - незалежні канали проходження найважливішої інформації;
 - своєчасно одержану та ефективно опрацьовану інформацію.

Підприємства є важливим елементом у системі суспільного виробництва. Саме тут формується зв'язок виробництва і ринку, існує реальна можливість інтенсифікації виробництва та підвищення його ефективності. Це вимагає провідної їх ролі в системі планування. Тому у сучасних умовах елементи плановості повинні пронизувати , а елементи прогнозу охоплювати всі без винятку боки роботи будь-якої організації, незалежно від її розміру, обсягу виробництва, форми власності та сфери діяльності.

Забезпечення ефективної діяльності організації можливе лише за умов неперервного контролю за ходом реалізації прийнятих планових дій. Якщо при плануванні не буде діяти механізм оберненого зв'язку, то успіх такої організації є досить сумнівним. Процес планування повинен бути гнучким та адаптивним; вимагає постійного контролю та корегування. Доцільно постійно відслідковувати хід реалізації плану, аналізувати намічені зміни умов чи відхилення при його виконанні.

План без всякого передбачення неможливий. Тому необхідно забезпечити тісний, неперервний взаємозв'язок передбачення та планів. Головне призначення передбачення - попередити про можливість як хорошого, так і, що є особливо важливим, поганого у майбутньому. В інтересах планування необхідно передбачувати лише значення некерованих чи слабо керованих параметрів чи подій. За межами же планового періоду можна передбачити значення любых параметрів, в тому числі і керованих.

Отже, можна сміливо зауважити, що в умовах ринку ефективне функціонування можливе лише за умов розробки планів та прогнозів соціально-економічного розвитку як на рівні усієї держави, так і на рівні підприємств. Саме планування є найбільш результативним способом ефективного використання та координації ресурсів, запорукою ефективного розвитку та отримання прибутку. Особливої актуальності сьогодні набуває також питання вивчення світового досвіду щодо розробки і застосування прогнозів та планів, використання їх з урахуванням специфіки розвитку України.

Примітки:

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. – 2-е изд., испр. и дополн. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 400 с.
2. Планування та прогнозування в умовах ринку. – Навч. посіб. / Під ред. д.ф.н., проф. В.Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.

Mykola Majevskyj, Svitlana Vilchinska

Khmelnitsky institute of interregional academy of personal management

PLANNING AND PROGNOSTICATION OF ACTIVITY OF ENTERPRISES IS IN MODERN TERMS

In the article the features of planning and prognostication of activity of modern enterprises are considered in Ukraine, their value in modern terms

Уляна Макара

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ТА СТАНОВЛЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Як свідчить міжнародний досвід, пенсійна система має гарантувати громадянам пенсійного віку, які не в змозі більше працювати, компенсацію втраченого заробітку у вигляді адекватного розміру пенсії.

Пенсійні системи удосконалюються практично у всьому світі, в першу чергу в країнах з високорозвиненими суспільними відносинами. Для цього в світовій практиці дедалі ширше застосовується багаторівнева система пенсійного забезпечення, яка має три складові – солідарну (І рівень), обов'язкову накопичувальну (ІІ рівень) та додаткову або добровільну накопичувальну (ІІІ рівень). Таке поєднання забезпечує соціальні гарантії та фінансову стабільність пенсійної системи.

Більшість країн світу вже обрала багаторівневу пенсійну систему. Однією з причин є те, що персональні пенсійні рахунки другого рівня стимулювали трудову діяльність та сплату внесків на пенсійне забезпечення. І рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Ця система ґрунтується на принципах солідарності й субсидування - виплати пенсій та надання соціальних послуг здійснюються за рахунок коштів Держави.[3]

Другий рівень пенсійної системи вже запроваджено в чотирьох країнах Центральної та Східної Європи. В Угорщині відповідне законодавство набуло чинності ще в 1998 році. [2] Тепер нова пенсійна система є обов'язковою для тих, хто вперше починає працювати. Для інших працюючих вступ до неї добровільний. В обов'язковій пенсійній системі існує дві групи учасників:

- громадяни, які перебували у системі станом на 30 червня 1998 року та віком до 42 років, які вступили до пенсійної системи пізніше, можуть брати участь як в солідарній, так і в накопичувальній системах
- всі інші залишаються в солідарній системі. Вік виходу на пенсію поступово (до 2009 року) підвищений до 62 років для чоловіків і жінок. [1]

Питання про можливість запровадження нагромаджувальної пенсійної системи активно обговорювалось також в Естонії, Литві та Словаччині. В Румунії урядова група, яка розробляє законопроект про введення ІІ рівня пенсійного забезпечення, запропонувала направляти до ІІ рівня 10% загального пенсійного внеску.

Умовно можна виділити такі моделі пенсійного забезпечення:

Перша модель – повністю приватизованого пенсійного забезпечення – ґрунтується на тому, що внески до ІІ рівня спрямовуються і до недержавних пенсійних фондів, обрані самими застрахованими особами. Подальше адміністрування персоналізованих пенсійних рахунків здійснюється приватними компаніями, які мають спеціальний дозвіл та наймаються пенсійними фондами.

У другій моделі – напівприватизованого пенсійного забезпечення – кошти збираються державними органами та направляються у спеціальний державний фонд. Його адміністрування здійснюється державною інституцією. Але інвестування накопичених коштів здійснюється приватними ліцензованими компаніями, обраними на відкритих конкурсах (тендерах). В обох моделях за державою залишається важлива функція контролю та нагляду: державні органи видають відповідні ліцензії, проводять необхідні перевірки.

Третій рівень є повністю приватним, добровільним і ґрунтується на недержавних пенсійних фондах, з якими громадяни за власним бажанням укладають пенсійні контракти.

Вибір багаторівневої пенсійної системи відповідає економічним цілям. Створення обов'язкової системи, пенсійні кошти якої інвестуються у виробництво, потенційно прискорює економічний розвиток країни завдяки ефективнішому розподілу коштів і зростання в країні заощаджень та інвестицій. [2]

Для України найбільш прийнятною є багаторівнева пенсійна система. Передбачається, що в Україні буде реалізована російсько-польська модель пенсійної системи (Таб.1.

Таблиця 1.

Стратегії та моделі пенсійного забезпечення [4]

Стратегія	Модель	Рівні пенсійної системи		
		I	II	III
солідарна	радянська	державна пенсія (солідарна)	-	-
солідарно-накопичувальна	російсько-польська	державна пенсія (солідарна)	обов'язкове страхування	накопичувальна (корпоративна, особиста)
накопичувально-солідарна	американська	державна пенсія (солідарна)	трудова (корпоративна)	накопичувальна (особиста)
	німецька (виробнича)	державна пенсія (солідарна)	трудова (корпоративна)	накопичувальна (особиста)
умовно-накопичувальна	японська	базова пенсія	додаткова державна та корпоративна	-
накопичувальна	чилійська	обов'язкова накопичувальна пенсія	обов'язкове страхування (3%)	-
	казахська	обов'язкова накопичувальна пенсія в державному пенсійному фонді	добровільна накопичувальна пенсія	-

Нині діюча в Україні пенсійна система в правовому, організаційному, економічному та соціальному відношеннях потребує принципових змін. У певній мірі проблеми пенсійного забезпечення зумовлюються відсутністю науково-обґрунтованих основ реформування пенсійної системи. Тому створення достатньо об'єктивного організаційно-економічного

механізму функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення є досить важливим для переходу України до етапу сталого зростання. [5]

Примітки:

1. Гідну пенсію заробляти замолоду. - [Цит. 2009, 28 квітня]. – Доступний з: <www.kmu.gov.ua>;
2. Медведчук О.О. Реформування системи пенсійного забезпечення в Україні// Економіка та держава. – 2009. -№3. – с.58 – 60;
3. Пенсійна система України. - [Цит. 2009, 28 квітня]. – <www.npf-ff.com.ua>;
4. Стратегії та моделі пенсійного забезпечення. - [Цит. 2009, 28 квітня]. – Доступний з: <<http://pension.ukrinform.ua>>;
5. Шпильовий С.С. Закордонний досвід та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні// Збірник наукових праць "Теорії мікро-макроекономіки". – Київ: академія муніципального управління, 2009. – Випуск 32. – с. 121 – 126.

Uliana Makara

Ivan Franko National University of L'viv

DEVELOPMENT AND ESTABLISHMENT OF PENSION SYSTEM: WORLD AND DOMESTIC EXPERIENCE

This article is about the different models of pension system in the world. The author describe the ways of establishment efficient pension system in Ukraine.

Дмитро Максимів, Степан Максимів

Львівська державна фінансова академія

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ПРОЦЕС СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ УКРАЇНИ

На даний час питання дослідження впливу світової економічної кризи на процес стабілізації фінансового стану України є досить актуальним через фактичне складне фінансове становище української економіки. Насамперед останнє пов'язано із стрімким падінням обсягів промислового виробництва, зовнішньоторговельного обороту, скороченням ВВП.

Метою даного дослідження є дослідження впливу світової економічної кризи на процес стабілізації фінансового стану України, а також пошук шляхів такої стабілізації.

На даний час фінансова система України є досить специфічною і функціонує за рахунок проїдання зовнішніх позик. За останні чотири роки ми накопичили державний і корпоративний борг на загальну суму 120 млрд. доларів або 8% ВВП країни. За розрахунками на кінець 2009 року Україні потрібно було повернути 38 млрд. доларів [1, с.3]. Відповідні кошти ще досі відсутні.

У першому кварталі 2009 року скорочення ВВП становило більше 20%, обсягів промислового виробництва – 32%, зовнішньоторговельного обороту – 40% порівняно з I кварталом 2008 року [1, с.3].

Також відбулось падіння обсягів будівництва на 57,6%, транспортних послуг на 35,1%, а промисловості на 34,1% [2, с.8].

Таким чином на основі представлених показників можна стверджувати про колапс української економіки. Відбулася серйозна девальвація української гривні – на понад 50%. Це означає, що Україна з її потужними землями, підприємствами на світовому ринку сьогодні стала коштувати наполовину дешевше, ніж до вересня 2008 року та втратила вже 1/2 своєї ліквідної вартості як країна. Зупинилося 50% підприємств, мільйони людей скорочені. За даними НБУ, від початку 2009 року золотовалютні резерви Нацбанку зменшилися на 21,8%, або на 7,0699 млрд. доларів [1, с.4].

У зв'язку з економічною кризою частка бідних людей в Україні почала зростати, це також є негативним чинником для економіки.

Для вирішення цих проблем на даний час немає жодної реальної програми, яка б забезпечила вихід України із кризи. У багатьох країнах такі антикризові програми почали розроблятися ще у жовтні 2008 році. У Сполучених Штатах, наприклад, приймаються колосальні за обсягами програми: відповідно до «Плану Обама» близько 800 млрд. доларів витрачається на подолання кризи [2, с.8].

Дуже важливу роль у стабілізації економіки відіграє стабілізація банківського сектору, яка полягає у поверненні довіри населення до банків та грошової одиниці «гривні».

Проаналізувавши дані опитування в якому взяло участь 100 осіб і яке проводилось 16 січня 2010 року, у м. Львів, на проспекті Свободи [3, с.207], зроблено однозначні висновки, що довіра до національної валюти і національних банків є дуже низькою (рис. 1).

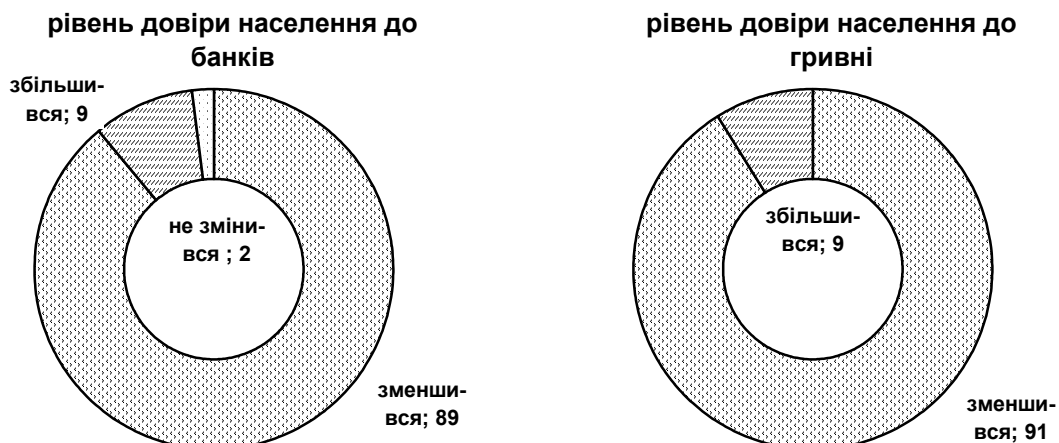


Рис. 1. Зміна рівня довіри населення України до банків та національної валюти

Проте крім економічних негараздів Україна деградувала технологічно. У 2004 році Україна була світовим лідером за темпами економічного зростання, але значно відставала технологічно.

За оцінками експертів якісна структурна перебудова національної економіки оцінюється в межах 200 млрд. доларів або майже 1 трлн. гривень, а щорічні інноваційні зрушення – в розмірі 90-100 млрд. гривень [4, с.10].

Отже, для стабілізації фінансової системи України потрібно докласти ще багато зусиль, зокрема:

- повернути довіру населення до національних банків та національної валюти;
- створити реальні програми виходу України з кризи на зразок існуючих програм зарубіжних країн, зокрема США («План Обама»);
- впроваджувати нові технології у всі галузі та сфери діяльності;
- залучати міжнародні кредити але слідкувати за ефективністю їх використання, оскільки на даний час значний обсяг грошових надходжень країни використовується не за призначенням;
- о не позичати кошти у інших держав (наприклад Росії), оскільки такі кошти держави надають для певної вигоди для себе, на відміну від МФО, метою яких є економічна стабільність всіх держав.

Примітки:

1. Соскін О. Україна занурюється у кризу. Чи врятують нас міжнародні запозичення / О. Соскін // Економічний часопис – XXI. – 2009. – №3-4. – С. 3-6.
2. Новицький В. Порятунком України не в міжнародних кредитах, а у відновленні реальної економіки / В. Новицький // Економічний часопис – XXI. – 2009. – №3-4. – С. 8-9.
3. Максимів Д. Шляхи вирішення проблем банківської системи України / Д. Максимів // Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем: X Всеукраїнська науково-практична конференція аспірантів та студентів, 25–26 бер. 2010р.: тези доп. – Л., 2010. – С. 205-207.
4. Рябенко О. Чи варто Україні брати міжнародні кредити? / О. Рябенко // Економічний часопис – XXI. – 2009. – №3-4. – С. 9-12.

Dmutro Maksumiv, Stepan Maksumiv

Lviv State Academy of Finance

INFLUENCE OF A WORLD ECONOMIC CRISIS ON PROCESS OF UKRAINE FINANCIAL CONDITION STABILISATION

Issues of financial stability in Ukraine are analysed. The importance of anti-crisis programs creating, the return of confidence for banks and national currency is substantiated and the ways of Ukraine's exit from the crisis are given.

Богдан Максимів

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИБІР ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У ринкових умовах підприємницька діяльність здійснюється в конкурентній боротьбі за споживачів, ринки збуту. Сьогодні необхідно постійно контролювати конкурентоспроможність продукції, що виготовляється, слідкувати за рівнем використовуваних прогресивних технологій порівняно з конкурентами, розробляти нові види продукції та нові технології, вчасно впроваджувати вже відомі технології тощо. Тому на всі зміни в конкурентному середовищі треба реагувати швидко і активно, щоб не втратити існуючі позиції на ринку і набути впевненості на перспективу. Це можливо тільки за умов розроблення і прийняття стратегії інноваційної діяльності на всіх рівнях управління, зокрема на мікрорівні.

Розроблення інноваційної стратегії передбачає ухвалення стратегічних завдань, оцінювання можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів господарювання з врахуванням обраних цілей. Також необхідно проводити аналіз стану розвитку науково-інноваційної сфери, видів існуючих науково-інноваційних структур, напрямів їх діяльності та можливості конкуренції між ними, перспектив розвитку. Згодом обираються чинники, що приймаються за основу при з'ясуванні інноваційної стратегії.

Для інновацій найбільш вагомим є врахування чинника часу, оскільки навіть найсучасніша прогресивна технологія не буде мати успіху, якщо вона буде запропонована невчасно або поступить на попередньо не підготовлений ринок. Важливо зважати також на можливість передання та отримання інформації про інноваційні продукти в короткі терміни, що забезпечується сучасними технологіями зв'язку. Крім цього, слід вивчати досвід реалізації інноваційних стратегій в інших країнах світу, можливість прийняття альтернативних стратегічних програм даного регіону та ймовірні наслідки.

Під час кризи скорочення промислового виробництва призводить до зменшення грошової маси в обігу, що робить дефіцитними кредитні ресурси. Тому для прогнозування потреби в інноваціях необхідно чітко визначити, на якій стадії кон'юнктурного циклу розвитку знаходиться країна, яку фазу вона проходить. Необхідно також враховувати конкретний ринок продукції фірми. Так, для виробів високого ступеня оброблення макроекономічні показники кон'юнктури ринку більш впливові, ніж для продукції сировинного ринку. В залежності від характеру товарів спостерігається розбіжність у видах конкуренції (цінова та нецінова) і каналах просування товарів на ринок. Навіть великі фірми, які можуть впливати на ціну та пропозицію товару на ринку, не можуть гарантувати попит на свою продукцію. Тому вони теж повинні враховувати ринкові чинники успіху своєї продукції.

Критерієм ефективності на ринку є обсяг продажів фірм та норма прибутку на вкладений капітал. Розширення частки ринку дозволяє збільшити норму прибутку. Для нового товару особливо важливого значення набувають його конструкторські властивості, дизайн, оптимальні сервісні умови, що забезпечують високий рівень конкурентоспроможності товару на ринку. Запровадження нововведень з метою забезпечення рівня якості продукції вище за світовий дозволяє отримувати монополію високої прибутку. Відсутність нововведень призводить до втрати частини ціни і прибутку, оскільки така продукція може бути реалізована лише за низькими цінами.

Інноваційна стратегія фірми на ринку змінюється в залежності від життєвого циклу нового товару. Як правило, у напрямі виходу на ринок фірми поведуть себе досить агресивно або займають позицію очікування. На стадії зрілості зростає конкуренція, з'являється велика кількість товарів-модифікацій. Тоді фірми повинні обрати таку стратегію, що відповідає їх фінансовому стану. При відсутності необхідних фінансових ресурсів в конкурентному середовищі вони повинні або шукати

нові ринки збуту свого товару, або перейти до нового типу інноваційної діяльності: ліцензування, роялті, франчайзингу, продажу ноу-хау. Така стратегія дозволить зекономити власні фінансові ресурси і додатково залучити фінансові ресурси своїх конкурентів. В подальшому фірма має можливість шляхом накопичення власних коштів перейти до наступальної стратегії на інноваційному ринку.

Стратегія фірми ґрунтується на постійному аналізі економічної ситуації на ринку, існуючого портфеля замовлень, потенційних можливостей тощо. Фірми, які мають великий портфель замовлень, повинні вирішувати, на які саме проекти необхідно звернути увагу стосовно їх фінансової доцільності. На високий ризик, пов'язаний з наступальною стратегією і відповідною ймовірною високою окупністю, можуть піти тільки великі компанії, оскільки їх фінансові ресурси дозволяють ризикувати [1, с. 38].

Коли фірма тільки виходить на ринок, то вона не може розраховувати на великі обсяги продажу продукції. Її прибутки в момент виходу на ринок відсутні, а потім забезпечуються тільки за рахунок високих цін на нову продукцію. В цей період необхідно першочергову увагу приділяти маркетинговій діяльності, і зокрема – рекламі.

На стадії росту відпрацьовуються технології, зростає обсяг продажів, дещо знижується ціна товару. Маркетингова стратегія фірми зосереджується на конкурентних перевагах фірми, а не на рекламі нового товару. На цій стадії отримуються за рахунок конкурентних переваг найбільші прибутки.

Стадія зрілості характеризується стабільністю виробництва, підвищеними витратами на модифікацію товару, вдосконалення його якості. Зростає цінова конкуренція, оскільки з'являється багато фірм-конкурентів. Цьому етапові характерне досягнення найвищого обсягу продажів, після чого прибутки починають зменшуватись. Саме тут необхідно всі зусилля спрямовувати на продовження життєвого циклу виробу, оскільки наступна стадія – це стадія занепаду. На стадії занепаду фірми шукають можливості продовжити життєвий цикл шляхом пошуку нових ринків збуту, однак суттєвих прибутків товар вже не забезпечує, і тому він знімається з продажу. Саме інноваційна стратегія фірми визначає її поведінку на ринку та життєвий цикл її товару (а відповідно і фінансові показники успіху нововведення на ринку).

Коли фірма, що впроваджує інновацію, опиняється в складному фінансовому стані, то вона може прийняти стратегію відступлення, а це означає відмову від реалізації інновації. Великі фірми, які виготовляють складну наукомістку продукцію, досить часто передають її впровадження та реалізацію малим інноваційним структурам. Тоді основні прибутки їм забезпечує продаж ліцензій, ноу-хау, обладнання. Отримані фінансові кошти фірма вкладає в розроблення і впровадження нового товару [2, с. 42].

Отже, вибір ефективної інноваційної стратегії допомагає підприємствам ефективно з мінімальними втратами подолати економічну кризу. Правильний вибір дозволяє слідувати за рівнем використовуваних прогресивних технологій порівняно з іншими конкурентними організаціями, розробляти нові види продукції та нові технології, вчасно впроваджувати вже відомі технології.

Примітки:

1. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: Проблеми та стратегічні пріоритети / З. Варналій // Економіст [відп. ред. Коваленко Ю.]. – 2007. – № 9. – С. 36-39.
2. Сич В. Формирование инновационной стратегии предприятия / В. Сич // Бизнес-Информ. – 1997. – № 22. – С. 42-44.

Bohdan Maksymiv

Ivan Franko National University of Lviv

CHOICE OF EFFECTIVE INNOVATIVE STRATEGY AS ONE OF DIRECTIONS EXIT FROM AN ECONOMIC CRISIS

In market conditions entrepreneurial activity is carried out in competitive activity for consumers, markets of sale. It is necessary constantly to control the competitiveness of the products, watch after the level of the applied progressive technologies comparatively with competitors, to develop the new types of products and new technologies, in time to inculcate progressive technologies are already known. Therefore on all changes in a competition environment it is necessary to react quickly and actively, not to lose existent positions at the market and purchase a confidence on a prospect. It is possible only at the terms of development and acceptance of strategy of innovative activity on all levels of management.

Оля Максимович

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Однією з важливих передумов ефективного функціонування економіки країни є розвиток торгівлі, яка повинна спиратися як на державний, так і на ринковий механізм впливу на споживчий ринок.

Під торгівельною діяльністю розуміють ініціативну, самостійну діяльність юридичних осіб і громадян по здійсненню купівлі-продажу споживчих товарів з метою одержання прибутку [3].

Одне із центральних місць серед сукупності проблем, які стоять перед суспільством займає проблема ефективності. Вона хвилює економічну науку господарську практику протягом багатьох століть. Особливої актуальності ця проблема набула на сучасному етапі розвитку економіки у зв'язку з появою жорсткої конкуренції, збільшенням ризиків, дефіцитом товарних ресурсів. У ринковій економіці виживають та успішно функціонують лише ті підприємства, які виробляють, продають конкурентоспроможну продукцію і товари, спів вимірюють свої доходи, витрати та капітал. Для успішного функціонування кожен суб'єкт господарювання повинен прагнути до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості господарювання, покращення якості обслуговування населення. У зв'язку з цим міняється підхід до оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства. В умовах дії адміністративних методів господарювання, яка була орієнтована на збільшення обсягу реалізації товарів, головна увага приділялася таким показникам ефективності використання товарних запасів, як їх оборотність. У ринкових же умовах, де цільовою функцією господарюючого суб'єкта є максимізація прибутку, на перше місце повинен висуватися блок показників, в основі розрахунку яких є прибуток.

Найважливішим показником діяльності торговельних підприємств є товарні запаси [4]. Товарні запаси – це складна економічна категорія, предмет наукових досліджень об'єкт уваги спеціалістів та керівників підприємств. Можливості підприємства у забезпеченні стійкості асортименту товарів, підвищення рівня задоволення попиту споживачів, організації безперервності і процесу реалізації, запровадження визначення цінової політики, визначення окремих питань фінансової діяльності залежать від політики формування товарних запасів, їх розміру і структури [5]. Надлишок запасів викликає

зростання затрат, уповільнення оборотності, зниження прибутку, нестачу-зниження товарного забезпечення товарообігу, зменшення прибутку. У зв'язку з цим, дуже важливою задачею є визначення раціональної величини запасів.

Питання оптимізації запасів, їх формування, нормування і управління в цілому достатньо повно відображено в розробках вітчизняних та зарубіжних економістів: М.М. Дарбіняна, В.І. Семенчика, Л.В. Редько, А.І. Едельмана, Дж. Букана, Е. Кьонесберга та ін. Однак, в них недостатньо уваги приділяється проблемам прогнозування. Практика прогнозування товарних запасів, що склалася, стала органічною частиною планування.

Прогнозування товарних запасів є одним з головних напрямів підвищення ефективності управління товарною масою. Воно покликане сприяти раціональному формуванню запасів згідно із потребою в них торговельних підприємств.

Трансформація економіки України забезпечує більш якісний та глибокий підхід до методів планування та прогнозування показників господарсько-фінансової діяльності [4].

Планування товарних запасів слідує за плануванням обороту, оскільки обсяг оптового товарообороту, що прогнозується, служить основою розробки плану запасів.

Прогнозування і планування товарних запасів є необхідним елементом діяльності кожного підприємства в умовах ринкової економіки.

Першим етапом розробки прогнозу розміру товарних запасів є всебічний економічний аналіз попередньої діяльності. Результати аналізу, виявлені тенденції і висновки служать основою укладання прогнозів.

На другому етапі визначаються чинники, що в періоді, який прогнозується, будуть впливати на розвиток того сектора ринку, де працює підприємство. Відбираються і оцінюються кількісно найважливіші чинники і з їхньою допомогою розраховуються варіанти прогнозу запасів.

Торговельні підприємства зазвичай інвестують значні кошти у товарні запаси. Це зумовлено різними причинами, зокрема:

- віддаленістю постачальника і неможливістю доставки необхідних сировини, матеріалів або товару в момент, коли у них виникне потреба;
- нестабільними зв'язками з постачальниками і невпевненістю, що постачальник забезпечить необхідною сировиною чи матеріалами відповідної якості в потрібний момент;
- очікуваним підвищенням цін на сировину, матеріали або товари;
- ризиком нестачі ресурсів у разі раптового зростання попиту тощо.

У зв'язку з цим система планування й контроль придбання, виробництва та реалізації запасів значною мірою визначають успіх підприємства, особливо за умов нестабільної економіки та жорсткої конкуренції [2].

Раціональному використанню запасів на підприємстві сприяє реалізація сучасних концепцій управління ними. Ефективне управління товарними запасами є однією із складових загальної ефективності підприємства. Стан формування та використання товарних запасів є визначальним для забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Склад та структура запасів обумовлюють можливості підприємства з організації товарно-технологічного процесу, здійснення певної цінової, асортиментної політики. Ефективність використання запасів впливає на стан та динаміку активів підприємства, їх оборотність і рентабельність, а структура джерел та умови фінансування запасів – на рівень фінансової стійкості торговельного підприємства.

Особливості функціонування підприємств галузі за сучасних економічних умов та значущість для них товарних запасів як базової складової при формуванні ринкової стратегії, обумовлюють актуальність дослідження проблеми ефективності управління запасами. Приймаючи рішення про створення запасів, потрібно щоб витрати на утримання запасів були мінімальними та не виникав дефіцит, який порушує ритмічний хід виробництва і продажу продукції. Підприємство повинно завжди володіти достатньою кількістю запасів, яка б дозволяла виконувати договірні зобов'язання та замовлення точно в строк [1].

Необхідною умовою ефективного управління товарними запасами є прискорення часу обігу товарів. Можна запропонувати декілька шляхів прискорення товарообігу. Одним з них є використання новітніх методів та форм торгівлі, які передбачають високу культуру обслуговування (надання повної інформації про якість та вартість конкретного товару, впровадження розвізної торгівлі (поставка великих партій товарів постійним споживачам)), орієнтацію на зручний для покупця час торгівлі.

Оптова торгівля відіграє важливу роль в економіці країни, виступаючи сполучною ланкою між виробником і споживачем товарів, формуючи значну частину фінансового результату серед галузей економіки.

Для виявлення можливих шляхів підвищення ефективності діяльності оптової торгівлі необхідно розглянути стратегічні напрями розвитку цієї галузі:

1. інвестування;
2. впровадження ефективності асортиментної політики та формування товарних ресурсів;
3. програмний і цілеспрямований розвиток торгівлі непродовольчими товарами;
4. удосконалення напрямів товаропросування і поновлення роботи оптової торгівлі через мережу розподільчих складів і розподільчих магазинів;
5. запровадження програмного забезпечення, яке дозволить усунути людину від формування замовлень на постачання товарів, запропонувавши взамін визначення потреби в товарах у розгорнутому асортименті, розрахованій в комп'ютерному режимі [4].

Особливо увагу потрібно приділяти кон'юктурі ринку. Знання купівельного попиту та визначення торговельної спроможності підприємства чітко орієнтує у формуванні торгового асортименту. Постійний контроль за обсягами реалізації більш ходових товарів дасть змогу вчасно виявляти потребу у даних запасах та оперативно ліквідовувати дефіцит. Добре налагоджена робота сприяє мінімізації розміру запасів неходових товарів, залежалих, понаднормативних запасів.

Примітки:

1. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів./ Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канура, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. І перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 480 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
3. Грабова Н.М. та ін. Бухгалтерський облік у торгівлі: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Н.М. Грабова, В.М. Добровський; За ред. М.В. Кужельного. – К.: А.С.К., 2004. – 800 с.

4. Облік, аналіз і аудит у сучасному бізнесі: Міжнародна науково-практична конференція – Львів: «Компакт-ЛВ», 2004. – 398 с.
5. Круглота О. А. Оцінка ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі//Торгівля, комерція, підприємництво: Зб. наук. Праць Львівської КА. – Львів: Вид-во ЛКА, 2002. – с. 42-47.

Olya Maksymovych

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEM OF TRADE STOCK ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF MERCANTILE ENTERPRISE MANAGEMENT

This work analyzes the problem of trade stock accounting in the system of mercantile enterprise management. The emphasis is on the planning system, purchasing control and trade stock disposal, which determine the success of the trading activity of the mercantile enterprise. The principal aim of trade stock management is timely trade stock delivery and cost minimization, connected with purchase orders and storing.

Ольга Максимович

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ КРИЗИ

Внутрішній контроль (ВК) - це вид управлінської діяльності щодо оцінки рівня виконання завдання і досягнення цілей, виявлення відхилень, недоліків і причин їх виникнення з метою уникнення нагромадження і повторення помилок, мінімізації витрат, подолання складних організаційних проблем. ВК також визначають як механізм перевірки дотримання та виконання встановлених завдань, планів та рішень. ВК завжди має функціональне призначення і виникає на певній стадії управлінського процесу. Він є підсумковим етапом управлінської діяльності, що дозволяє порівнювати досягнуті результати із запланованими.

Контролювання є важливим чинником забезпечення стабільності, передбаченого рівня розвитку економічного суб'єкта, уникнення криз. Важливими елементами контролювання є спостереження за станом суб'єктів економіки, цілеспрямований збір та аналіз інформації про них з метою прийняття оптимальних рішень.

Варто враховувати причини, що обумовлюють необхідність ВК в організації:

Перша й найголовніша з них – це необхідність спостереження за тим, чим займаються люди, щоб мати впевненість у тому, що вони знають, що і як їм треба робити. Спостереження за тим, чим займаються виконавці (особливо за результатами їхньої діяльності), є основною причиною, через яку менеджери потребують контролю.

Друга причина необхідності ВК – постійні зміни з якими зіштовхуються організації і їхні менеджери. Динамічність внутрішнього і зовнішнього оточення фірм підсилює важливість зв'язку між плануванням і контролем. Менеджери розробляють плани для реалізації яких потрібний визначений час. І протягом цього часу може відбутися багато змін як у самій організації так і в її оточенні. Деякі з цих змін можуть викликати потребу в коригуванні планів фірми, а деякі цілі і плани фірми можуть стати нереальними. Добре організований внутрішній контроль допомагає менеджерам вчасно пристосовуватися до умов, що змінюються.

Третьою важливою причиною необхідності ВК є зростаюча складність організацій внаслідок зростання їхніх розмірів і масштабів виробництва. Якщо організація невелика, то її менеджери близькі до всіх здійснюваних видів діяльності. Зростання виробництва призводить до того, що вищі менеджери, відповідальні за виконання всіх задач організації, не можуть більше персонально спостерігати за кожним видом діяльності та мінливими умовами. Тому вони потребують організації формальної системи внутрішнього контролю.

В умовах ринкової економіки будь-який економічний суб'єкт має свою цільову функцію, яка реалізується та досягається за допомогою ефективного управління. Однією з функцій управління окремим суб'єктом є ВК. Тому в умовах економічної кризи обґрунтованість та дієвість управлінських рішень залежить саме від ВК, який виконує роль спеціального механізму "спостереження" на підприємстві.

Основним змістом ВК як функції управління є: (1. попередження ще на стадії прийняття управлінського рішення незаконних та неекономічних (з точки зору інтересів суспільства) господарських операцій; (2. виявлення порушень у сфері господарської діяльності та причин, які їх зумовили; (3. виявлення передового досвіду господарської діяльності та шляхів досягнення найкращих результатів у роботі.

Особливий науковий інтерес викликає реалізація ВК на різних стадіях циклу процесу управління на підприємстві. Так, наприклад, на стадії планування реалізуються наступні контрольні функції: оцінка раціональності можливих варіантів управлінських рішень; відповідність управлінських рішень загальній стратегії. Організація і регулювання реалізації управлінських рішень – контроль правильності ходу їх реалізації для досягнення необхідних рішень. Заключна стадія циклу процесу управління – це аналіз, тобто оцінка інформації щодо результатів виконання управлінських рішень на підставі її розкладання на різні складові і співвідношення їх між собою. ВК і аналіз глибоко інтегровані. На стадії аналізу реалізуються контрольні функції: контроль рівня забезпеченості запасів і витрат джерелами формування. Таким чином, ВК є невід'ємним елементом кожної стадії процесу управління; відокремленою стадією, яка забезпечує інформаційну прозорість у якості ходу процесу управління на різних його стадіях.

Внутрішній контроль здійснюється на підприємстві своїм апаратом управління. Здійснення контролю є однією з основних функцій апарату управління, який зобов'язаний широко притягувати для цього інших членів трудового колективу. Проте серед апарату управління слід особливо виділити контроль з боку головного бухгалтера та юрисконсульта. Необхідно відзначити, що їх обов'язки та права в галузі контролю визначені спеціальними положеннями. Безсумнівно, що найбільша дієвість ВК досягається у тому випадку, коли органи контролю усіх видів тісно співпрацюють у своїй діяльності.

Слід зауважити, що для ефективного ВК потрібно дотримуватись таких принципів:

- завжди пам'ятати, що контроль належить розглядати і встановлювати як позитивну діяльність, необхідну для зосередження людей, часу і грошей на виконанні організаційних цілей;
- підтримування включення підлеглих у контроль їхньої власної діяльності, самоконтроль часто виявляється найкращим контролем;
- зосередження контролю на результатах, а не на діяльності та зовнішньому вигляді;

- регулярна переоцінка контролю, щоб переконатися, що він усе ще необхідний і відповідає ситуації;
- залучення підлеглих до розробки методів і здійснення контролю;
- орієнтація на те, що деякі відхилення від стандартів є нормальним явищем;
- спостереження як за позитивними, так і за негативними відхиленнями, впевненість у своєму визнанні і оцінці позитивним відхиленням;

Отже, внутрішній контроль є таким видом діяльності в управлінні підприємством, який дає змогу вчасно виявити проблеми, розробити і здійснити заходи, спрямовані на коригування ходу та змісту робіт в організації до того часу, коли проблеми набувають ознак кризи. Таким чином, внутрішній контроль є ефективним інструментом менеджерів у забезпеченні реалізації вибраної стратегії.

Olha Maksymovych

Lviv National University of Ivan Franko

INTERNAL CONTROL AS AN INSTRUMENT OF THE ORGANIZATION IN CRISIS

This article discusses the internal controls in the enterprise. Fundamental content of internal control as a function of management are: (1. prevention at the stage of making managerial decision illegal and non-economic (in terms of public interest), business transactions, (2. detect violations of the economic activities and the reasons that caused them, and (3. identify best practices of business and ways to achieve the best results in the work.

Марта Малерик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БОРГОВИМ ПОРТФЕЛЕМ УКРАЇНИ

Економічна незалежність та фінансова безпека держави значною мірою залежить від того, яким чином здійснюється управління борговим портфелем, яку частку становить державний борг у відношенні до ВВП та з якою динамікою змінюється самий обсяг державного боргу.

Залучення фінансових ресурсів державою на кредитній основі для покриття власних потреб є прийнятною та об'єктивно зумовленою практикою здійснення економічної діяльності. Економічна сутність цього процесу полягає в тому, що у певний момент часу є вільна кількість капіталів як всередині країни, так і за її межами. Ці капітали рухаються з метою пошуку сфер свого застосування. Тому активна участь держави у міжнародному і внутрішньому русі капіталів є фактом її входження до світового господарського простору [1, с. 307].

Борг є важливим елементом кругообігу “доходи - витрати”. Коли в економіці зростають доходи, то зростають і заощадження, які повинні бути використані домашніми господарствами, суб'єктами господарювання та урядом. Створення боргу – це механізм, за допомогою якого заощадження передаються економічним агентам, що здійснюють витрати. Якщо домогосподарства і фірми не схильні до запозичень, то приватна заборгованість зростає недостатньо швидко, аби поглинути зростаючий обсяг заощаджень. Отже, щоб економіка не відійшла від стану повної зайнятості ресурсів, ці заощадження мають бути використані шляхом приросту державного боргу [2, с. 74].

Метою дослідження є аналіз формування боргового портфеля держави, особливості його управління в Україні та визначення основних напрямів удосконалення боргової політики нашої держави. Об'єктом дослідження є борговий портфель держави. Предметом дослідження виступають фінансові відносини, які виникають у процесі управління борговим портфелем держави.

Під борговим портфелем розуміємо грошову суму зобов'язань центральних та місцевих органів влади, що виникли у процесі функціонування бюджетних та позабюджетних фондів держави.

На наш погляд, управління державним боргом – це сукупність заходів уповноважених органів влади, спрямованих на раціональне формування, ефективне використання і своєчасне погашення боргових зобов'язань центральних та місцевих органів влади. Метою управління державним боргом є забезпечення економічного зростання і збереження фінансової безпеки держави. Борговий менеджмент повинен сприяти тому, щоб переосмислити саму суть державного боргу – від економічного тягаря до способу забезпечення економічного зростання. Тут постає питання розуміння саме інвестиційного спрямування залучених кредитних ресурсів, оскільки, використовуючи сьогодні ці кошти у виробничий сектор у вигляді інвестицій та інновацій, завтра ми спостерігатимемо збільшення випуску продукції та надання послуг, відповідно - зростання обсягу реалізації продукції, а, отже і прибутку суб'єктів господарювання, що, безперечно, збільшуватиме дохідну частину бюджету. Таким чином, до бюджету стабільно надходитимуть кошти для своєчасного погашення державної заборгованості, що дозволить зберегти фінансову безпеку та незалежність держави. Окрім цього, варто також пам'ятати, що вітчизняна економіка є енергомісткою, основні фонди є морально та фізично зношеними і застарілими. Тому у контексті структурної перебудови національної економіки україн необхідно залучати кредитні кошти саме для інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Управління державним боргом доцільно розглядати у контексті боргової політики держави, яка повинна забезпечити розроблення та реалізацію боргової стратегії. Боргова стратегія виступає орієнтиром для боргового менеджменту, тому що дозволяє розв'язати не тільки поточні, а й перспективні завдання. Відповідно до цього, таке управління вимагає еkleктизм тактичних та стратегічних заходів у сфері державних запозичень. У зв'язку з цим виникає обгрунтована потреба в такій фінансовій категорії, як активний борг, що передбачає використання запозичених ресурсів у цілях проведення інвестиційної та інноваційної діяльності з метою забезпечення економічного зростання. На жаль, вітчизняний досвід управління державним боргом свідчить про наявність так званого пасивного боргу, який пов'язаний з фінансуванням поточних бюджетних витрат і є найменш ефективним способом використання залучених фінансових ресурсів.

Станом на 31.12.2009 р. державний та гарантований державою борг України становив 301,5 млрд. грн. або 37,7 млрд. дол. США, в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 196,4 млрд. грн. (65,13% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу), або 24,6 млрд. дол. США; державний та гарантований державою внутрішній борг – 105,1 млрд. грн. (34,87%), або 13,2 млрд. дол. США. Показник рівня відношення державного боргу до ВВП на кінець 2009 р. становив 23,2%, а державного та гарантованого державою боргу до ВВП – 33%. У валютній структурі державного та гарантованого державою боргу найбільшу частину складає борг у гривнях – 34,81%, доларах США – 29,39% та СПЗ – 29,06%. Бюджетні витрати на погашення та обслуговування державного боргу на кінець 2009 р. становили 4,33% від ВВП.

Співвідношення платежів з погашення та обслуговування державного боргу до доходів загального фонду державного бюджету на кінець 2009 р. становить на рівні 23,0 % проти 5% на кінець 2008 р. [3].

Україна, як держава, що отримала статус країни з ринковою економікою, повинна намагатися розвивати систему кредитних відносин на всіх рівнях, оскільки саме кредитні відносини є основою розвитку сучасного ринкового механізму. Також у цьому контексті варто враховувати той момент, що для нашої держави надзвичайної актуальності набувають трансформаційні процеси, які повинні торкатися усіх ланок економічної системи. Саме тому постає проблема оптимізації структури та співвідношення внутрішніх і зовнішніх запозичень у сторону збільшення частки внутрішніх зобов'язань, оскільки саме за такого розподілу зменшується чутливість та залежність фінансової системи країни від іноземних кредиторів і зовнішніх ризиків. Не менш важливим аргументом на користь збільшення внутрішнього боргу у порівнянні із зовнішнім є захист національних інтересів та національної безпеки держави, що повинно бути пріоритетом у політиці боргового менеджменту. Світова практика свідчить, що в більшості країн населення і суб'єкти господарювання активно вкладають грошові кошти у державні цінні папери. І хоча вони приносять не найвищий прибуток, проте, це – надійний та найменш ризикований спосіб заощаджень.

Недостатність ринкових реформ в Україні та відсутність структурної перебудови економіки у поєднанні зі значним зростанням державного боргу можуть спричинити ситуацію, коли постане неможливість обслуговування державного боргу, хоча сьогодні боргова обтяженість національної економіки є незначною. Це передусім пов'язано з неефективністю використання мобілізованих державою кредитних коштів, які можуть бути важливим джерелом інвестиційно-інноваційного поступу в нашій державі.

Управління борговим портфелем повинне своїми заходами та інструментами забезпечити постійну спроможність держави у повному обсязі і своєчасно обслуговувати та погашати державний борг. Таким чином держава отримує додаткові можливості та переваги, формує свій позитивний "імідж" у світовому співтоваристві, оскільки вона зарекомендувала себе перед кредиторами як сумлінний і надійний позичальник, що дотримується платіжної дисципліни відповідно до умов отримання кредиту.

Примітки:

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: НІОС. – 2003. – 416 с.
2. Супрун Н.В. Управління державним боргом в мовах фінансової кризи / Н.В. Супрун // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник. – Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. -2009. – Випуск 5. – Т. 2. – 368 с.
3. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України Міністерства фінансів України. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/246045/file/BD42259B.pdf>.

Marta Maleryk

Lviv Ivan Franko National University

ESPECIALLIES OF THE STATE'S DEBT PORTFOLIO MANAGEMENT IN UKRAINE

In the publication, sense and especiallies of the state's debt portfolio are analyzed. It should be noted that in this article the optimization of the structure of debt portfolio is investigated and the ways of development of debt policy in Ukraine are offered.

Ольга Мариняк

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ СПАД 1990-2000 РР. ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА 2008-2009 РР.: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Провідні зарубіжні аналітики, аналізуючи причини виникнення світової фінансової кризи 2008-2009 рр., часто схильні порівнювати її масштаби з Великою Депресією.

Впродовж останніх двох десятиліть економіку України спіткали два найбільш масштабні економічні потрясіння – це трансформаційний спад 1990-2000 рр. і фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. Спробуємо порівняти їх масштаби та причини виникнення з позиції сучасної економічної теорії.

Феномен трансформаційної депресії не може бути пояснений за допомогою традиційних теорій економічних циклів. Основними причинами трансформаційного спаду 1990-х рр. в Україні вважають потужне протистояння тодішньої політичної еліти ринковим реформам, повільний темп реформ, а також відсутність грошової, фінансової, платіжної, митної, податкової, банківської та інших систем, тобто так званої інфраструктури.

Наближення фінансово-економічної кризи в Україні стало очевидним восени 2008 р. після погіршення низки економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми деяких комерційних банків країни.

Основною причиною і джерелом світової фінансово-економічної кризи, яку ще називають «кризою надспоживання», вважають проблеми в американській економіці, спричинені різким скороченням заощаджень, зростанням дешевих кредитів, надмірним розширенням споживчих витрат і масовим неповерненням іпотечних кредитів.

Трансформаційна депресія 1990-2000 рр. і фінансова криза 2008-2009 рр. мали чимало спільних рис і особливостей. Для аналізу використаємо наступні ключові індикатори рівня ділової активності: ВВП, темп інфляції, рівень безробіття та обсяг дефіциту державного бюджету. Варто зазначити, що такий показник як ВВП є проциклічним, в той час як інфляція, безробіття і дефіцит державного бюджету – антициклічні. Тобто в період економічного спаду ВВП знижується, а інфляція, безробіття і бюджетний дефіцит зростають.

Основними ознаками найважливого етапу трансформаційного періоду, як і фінансової кризи 2008 року, були: зростання дефіциту бюджету, спад виробництва, знецінення національної валюти, а також значна інфляція, яка у трансформаційний період перетворилася на гіперінфляцію.

Обсяг промислового виробництва в 2009 році скоротився на 21,9% [1]. Значніший спад в промисловості був зафіксований лише в 1992 і 1994 роках - на 26,4% і 27,3% відповідно. Тобто, за масштабами спаду промислового виробництва, фінансова криза 2008-2009 рр. була практично настільки ж глибокою, як і трансформаційний спад.

Інфляція у 1992 році перевищила 2 000%, а в 1993-му досягла рекордного за світовими стандартами рівня — понад 10 000% [5]. Основною причиною допущення такої гіперінфляції була неефективна монетарна політика. Порівняно з трансформаційним спадом, інфляція у 2008 році мала «дещо» менші масштаби, а саме приріст споживчих цін сягнув 22,3% [4].

Окрім цього, обидва періоди характеризувалися значним знеціненням національної валюти: гривні у 2008-2009 рр. і купоно-карбованця у 1992-1994 рр [2].

Значною проблемою був і дефіцит державного бюджету, який у 1991 році складав 18,1 % ВВП [3], а у 1994 р. скоротився до 9% ВВП [5]. У 2009 році, коли фінансова криза перебувала в своїй активній фазі, дефіцит державного бюджету становив понад 14% [7], що в більшій мірі було зумовлено політичним діловим циклом.

До 1 липня 1992 р. таке явище як безробіття взагалі не визнавалось і не реєструвалося. Перший безробітний в Україні офіційно був зареєстрований 11 липня 1992 р. Після досить тривалого періоду, коли зареєстроване безробіття було надзвичайно низьким, в 1997 р. ситуація докорінно змінилась і рівень безробіття, який продовжував стрімко зростати, у 1999 році становив уже 4,75%. Під час фінансової кризи 2008-2009 рр. найвищий рівень безробіття був зафіксований у січні і лютому 2009 р. - 3,2% [1].

Варто також зазначити, що трансформаційна депресія тривала набагато довше (практично 10 років), що було зумовлено, перш за все, зміною суспільного ладу і переходом до ринкової економіки.

Негативні наслідки, спричинені трансформацією економіки України, були зумовлені одержанням у спадок від СРСР економіки, в якій домінував військово-промисловий комплекс, важка промисловість, особливо її ресурсозатратні та екологічно шкідливі виробництва тощо.

Аналіз наслідків світової фінансової кризи ускладнений тим, що на даний момент криза ще остаточно не завершилася. Перші соціальні наслідки фінансово-економічної кризи в Україні проявились у підвищенні рівня офіційно зареєстрованого безробіття, зниженні рівня реальної заробітної плати, зниженні обсягу споживчого кредитування та подорожчання імпорту.

Прогнози економічного розвитку містять чимало позитивних тенденцій. За оцінками експертів, у 2011 році поліпшення ситуації на світових ринках буде сприяти тому, що капітал повернеться на внутрішній ринок. НБУ почне скуповувати валюту для резервів, що дозволить знизити курс гривні до долара [6].

Крім того, певним страховим полісом для України є Євро-2012. Якщо запланований комплекс робіт буде виконано, то країна гарантовано отримає значний приплив капіталу каналами прямих іноземних інвестицій, середньо- та довгострокових кредитів. Адже така подія у світовому масштабі розглядається інвесторами як іміджева з невисоким рівнем ризику фінансування.

Водночас пріоритетним напрямом подолання фінансової кризи є здійснення інституційних реформ, спрямованих на структурну перебудову економіки і рекапіталізацію банківської системи.

Стратегічно важливим завданням є розробка і здійснення ефективної національної політики у галузі фінансів. Зокрема для України, ця політика має бути спрямована на інтеграцію країни в світове господарство і вихід на світову арену з більш конкурентоспроможною продукцією.

Ефективним заходом виходу з кризи може бути проведення фінансової політики, що має збільшити частку тих секторів в економіці України, які працюють на внутрішній ринок. Тобто в умовах фінансової кризи стратегічним напрямом діяльності уряду є стимулювання збільшення інвестицій у реальний сектор національної економіки, що в свою чергу запобігатиме виникненню подібних криз у майбутньому.

І найважливішим на даному етапі є питання про характер і роль держави та влади. Постійна конфліктність політичної влади в Україні є однією з причин хаотичності і нестабільності в країні. Розв'язання даного питання, сприятиме ефективнішому здійсненню антикризової політики і пришвидшить процес виходу України з глобальної фінансово-економічної кризи.

Примітки:

1. Державний комітет статистики України www.ukrstat.gov.ua
2. Офіційний сайт Національного банку України <http://www.bank.gov.ua>
3. Пасічний М. Д. Дефіцит державного бюджету в умовах трансформаційної економіки України / Наукові праці НДФІ №1 (46). — 2009. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npndfi/2009_1/Statti/Pasichny.pdf
4. Порошенко П. В. Відновлення довіри до банків — першочергове завдання антикризової політики / Порошенко П. В. / Дзеркало тижня. — 2009. — № 3 (731).
5. Сколотяний Ю. Учора і завтра національної грошової одиниці / Ю. Сколотяний / «Дзеркало тижня» №33(612). 02-08.09.2006 www.dt.ua
6. Снежко Е. Идем на понижение // Инвестгазета 27.10-02.11.2008
7. Шеверів.А. Україна домовилася з МВФ про дефіцит державного бюджету на рівні 6% / А. Шеверів / "Ділова Україна" 07.04.2010 <http://project.ukrinform.ua/news/17547>

Marynyak Olha Ihoryvna

Lviv Ivan Franko National University

TRANSFORMATIONAL SLUMP OF 1990-2000 AND GLOBAL FINANCIAL CRISIS OF 2008-2009: COMPARATIVE ANALYSIS

During two last decades Ukraine has faced 2 serious crises: transformational slump of 1990-2000 and global financial crisis of 2008-2009.

Huge increases in level of unemployment, exceedingly high inflation, production downswing, devaluation of national currency and liquidity crisis lead Ukrainian economy to searching the possible ways to overcome the crisis.

Comparison of transformational slump and global financial crisis is made in this article. Also some recommendations are given to tackle the existent consequences of the financial instability and in order to prevent similar crisis in the future.

Оксана Марич

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВНОГО ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ. ДОСВІД ПОЛЬЩІ

Розглянуто перспективи залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до Польщі та України. Визначено наявний інвестиційний потенціал, надано рекомендації щодо вдосконалення процесу залучення іноземних інвестицій.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційне середовище, інвестиційний процес, інвестиційний клімат.

Низка праць українських та закордонних економістів здійснює вагомий внесок у дослідження сучасних тенденцій та закономірностей процесів глобальної інтеграції та транснаціоналізації економічних систем. Найбільш визначні роботи з цієї проблематики належать таким вченим, як О. Барановський, І. Бланк, О. Білорус, Л. Борщ, Е. Берлоу, Є. Бріхгем, Р. Вернон, М. Вілкінс, О. Вільямсон, В. Волошин, О. Гаврилюк, П. Гайдуцький, В. Геєць, Б. Губський, Б. Данилишин, М. Денисенко, Дж. Даннінг, В. Загорський, С. Захарін, Г. Захарчин, М. Кассон, Р. Кейвз, Ч. Кіндлебергер, Ю. Козак, В. Кузнєцов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Мерзляк, О. Мовсесян, В. Новицький, Т. Орехова, В. Осецький, А. Пересада, О. Плотников, А. Поручник, М. Портер, О. Рогач, А. Румянцев, Є. Савельєв, Н. Свірідонова, А. Степаненко, А. Сухоруков, Б. Смітєнко, Г. Сорокін, І. Ткачук, М. Туріянська, А. Уткін, В. Федоренко, А. Філіпенко, С. Хаймер, М. Чумаченко, Л. Шинкарук, І. Школа, О. Шнірков, С. Якубовський, У. Шарп [8, С. 158].

Насамперед потрібно зазначити, що саме інвестиційне середовище є важливим фактором для покращення інвестиційного клімату держави. Чинниками, які визначають інвестиційне середовище, є: податкова система; природно-географічні умови; стан внутрішнього ринку країни; наявний економічний потенціал країни; соціально-політична ситуація в країні; фінансова система країни; ринок праці; розвиток виробничої та соціальної інфраструктур; зовнішньоекономічні відносини країни; сучасна економічна динаміка країни; правове поле; інституційна система країни; стратегія і тактика державної політики [5, С. 4. – 7].

Щодо Польщі, то вона володіє значним інвестиційним потенціалом. Приплив іноземного капіталу в економіку Польщі відіграє дуже важливу роль у процесі реструктуризації та розбудови економіки. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є джерелом нових технологій, капіталу та досвіду. Польща є привабливою державою для іноземних інвесторів, оскільки в країні існує конкурентоспроможна робоча сила, значний обсяг ринку, широкий вибір галузей економіки та можливість розвитку нового бізнесу.

Важливу роль у залученні іноземного інвестора відіграє співпраця інституцій щодо досягнення спільної мети. Особливе місце у цьому процесі належить Польській інформаційній агенції щодо залучення іноземного капіталу (Polish Information and Foreign Investment Agency (PAIIZ)). Основними цілями цієї інституції є стимулювання зростання іноземного капіталу на території країни, а також широке висвітлення іміджу Польщі та її окремих регіонів у світі.

Відносно низький рівень конкурентоспроможності країн Центральної та Східної Європи у світі (нижче 30-го місця) не перешкоджає їм бути привабливими для інвесторів (третє місце). Зокрема Польща посідає друге місце за показником залучених інвестицій у Європі (E&Y report), друге місце у Європі за довірливістю інвесторів (AT Kearney report), сьоме місце у світі щодо розміщення інвестицій (E&Y report).

Зростання ВВП у Польщі у 2006 р. становило 6,2%, у 2007 р. – 6,7%, у 2008 р. – 4,8%. Польська економіка розвивається найшвидше серед 27 країн-членів ЄС. Зростання ВВП Польщі відбувається внаслідок зростання експорту, індустриального виробництва та інвестицій. Польща також випереджає інші країни регіону за показником ВВП на душу населення. Також важливий внесок у зростання рівня споживання та інвестицій у наступні роки здійснять: зростаючий рівень зарплат, покращення ринку праці та низькі процентні ставки [9, С. 35 – 37].

Аналіз даних ЮНКТАД свідчить про те, що значна частка ТНК і контрольованих ними підрозділів припадає на США. Так, у 2008 р. у США налічувалося 2 418 американських ТНК і 24 456 їх підрозділів за кордоном; в іноземному секторі США налічувалося 5 331 підрозділ неамериканських ТНК. (С. 77. [7, С. 75 – 81].

Щодо України, то у Стратегії економічного розвитку України (2004 – 2015 рр.) зазначається, що європейський вибір України і, відповідно, необхідність її інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили потребу у формуванні інноваційної моделі розвитку, в якій роль головного джерела довгострокового економічного зростання відіграють наукові надбання [3, С. 26 – 29].

Досліджуючи досвід організації інвестиційної діяльності в розвинених країнах і державах з перехідною економікою, можна вважати, що її ефективна організація і здійснення інвестиційної діяльності залежить від стану державного регулювання, а саме: виваженої пільгової податкової політики, державної фінансової підтримки суб'єктів господарювання і цільового спрямування пріоритетних галузей економіки. В промислово розвинених країнах пріоритетним в системі інструментів державного регулювання інвестиційних процесів є використання фінансових стимулів: надання кредитів з низькими процентними ставками, надання субсидій.

З метою активізації залучення іноземних інвестицій та внутрішнього інвестування необхідно здійснити заходи, які підвищили б інвестиційну привабливість підприємств, галузей, та держави в цілому. Враховуючи досвід іноземних країн, необхідно розробити комплексну програму залучення інвестицій, яка повинна передбачати наявність стабільної законодавчої бази; забезпечення фінансування пріоритетних галузей економіки, державну підтримку реструктуризації об'єктів господарювання з метою підвищення їх інвестиційного потенціалу; зміну податкової політики; зниження податкового тиску, спрощення системи оподаткування; сприяння розвитку стабільного фондового ринку, який би відповідав міжнародним стандартам, створення сприятливих умов для залучення портфельних інвестицій; формування системи страхування інвестиційних ризиків. Також необхідно створювати на території України спільні страхові компанії за участю іноземного інвестора; створювати сприятливі податкові умови для розвитку малого і середнього бізнесу з метою подальшої їх участі в процесі інвестування; залучати до активної інвестиційної діяльності підприємства усіх форм власності та господарювання.

Отже, проаналізувавши стан інвестиційної діяльності в Україні та Польщі, можна стверджувати, що в останні роки темпи зростання інвестиційної діяльності в Україні знизилася, а в Польщі – зросли. Основними чинниками скорочення обсягів інвестування в Україні стали: правові, законодавчі, податкові, грошово-кредитні, страхові фактори економіки, на які свій вплив здійснила несприятлива фінансова кон'юнктура у світі. Така ситуація вимагає здійснення цілеспрямованої державної інвестиційної політики, яка б сприяла зміцненню процесів нагромадження інвестиційних ресурсів в Україні, впорядкуванню їх використання, збільшенню частки інвестиційного спрямування [4, С. 7 – 9].

На наш погляд, основними принципами побудови організаційної структури управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах є:

- управління, тобто здатність зміни у виконання робіт, наявність елементів управління і функціонування завдань організаційної структури на всіх рівнях управління;
- зворотний зв'язок включає отримання інформації з метою корекції відхилень, пов'язаних з формуванням і розвитком конкурентоспроможності підприємства;

- моделювання передбачає управління конкурентоспроможністю згідно з моделлю розвитку підприємства, яка дозволяє прогнозувати її в часі для вибору найкращої стратегії досягнення мети за мінімальних витрат ресурсів;
- безперервність розвитку передбачає вдосконалення організаційної структури управління конкурентоспроможністю підприємства і виконання робіт відповідно до появи технічних, організаційних та управлінських інновацій;
- адекватність, тобто можливість зміни організаційної структури управління конкурентоспроможністю відповідно до змін цілей системи, структури її елементів, і одночасно стійка і незалежна від змін методів і засобів реалізації завдань управління;
- економічність – реалізація затрат на управління, забезпечення отримання максимальної економічної ефективності і вдосконалення управління конкурентоспроможністю продукції, ринковою активністю і власними можливостями підприємства;
- відповідність організаційної структури управління конкурентоспроможністю системі, для якої вона створена – можливість охоплювати всі елементи системи, об'єктивно враховувати особливості їх функціонування в умовах конкурентного середовища [2, С. 3 – 8].

Серед факторів, які визначають конкурентоспроможність національної економіки, можна виділити рівень технології, якість інноваційних систем, ефективність використання людського капіталу, інституційне середовище. Рівень конкурентоспроможності багато вчених розглядають як результат функціонування національної системи, враховуючи економічні, соціальні та політичні характеристики.

Різні організації намагаються побудувати комплексні індекси конкурентоспроможності, враховуючи різні фактори. Найбільш відоме дослідження Всесвітнього економічного форуму (Давос), яке визначає рівень конкурентоспроможності і економічне зростання в окремих країнах. Країни оцінюються згідно з такими факторами: відкритість, уряд, фінанси, технологія, інфраструктура. Менеджмент, праця, інститути. Відкритість, уряд, фінанси і праця займають 2/3 від загальної величини, технологія та інфраструктура – по 1/9, а решта – по 1/8 [1, С. 23 – 28].

Основою технологічної конкурентоспроможності є технології, які базуються на техніко-технологічних, фінансових, трудових, управлінських ресурсах. Розвиток цих переваг призводить до збільшення знань, посилення мотивації суб'єктів господарювання до творчості. Технологічна конкурентоспроможність характеризується зростанням продуктивності праці, ефективним використанням ресурсів, значною часткою науково-технічної продукції у світовій торгівлі і високим рівнем життя населення [1, С. 29 – 36].

В Україні спостерігається низький рівень інвестиційно-інноваційної діяльності. Проте, в економіці така діяльність може відігравати важливу роль, зокрема вирішувати екологічні проблеми, забезпечувати проведення структурної перебудови і господарського піднесення регіонів та окремих галузей, сприяти послабленню залежності від імпорту нових технологій. У світовій практиці інновації дають найбільший економічний ефект. На сучасному вітчизняному ринку інновацій передбачається реалізація створення реальних умов для переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. Підприємства, які здійснюють такі діяльність здатні продукувати інноваційні товари та послуги. Саме на такому шляху слід активніше залучати економічні важелі впливу на оновлення виробництва, яке зможе конкурувати на світовому ринку.

Формування ринкових відносин в Україні сприяє створенню конкурентного середовища. В умовах конкурентної боротьби суб'єкти економічної діяльності обирають різні шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності, зокрема, впровадженням нових технологій. Нині лідируючі позиції у конкурентній боротьбі повинні займати ті суб'єкти господарювання, які здатні не тільки впроваджувати інновації та інноваційні технології, а й виробляти інноваційний продукт.

Примітки:

1. Антонюк Л. Л. Інноваційні фактори підвищення конкурентоспроможності національної економіки. – Економіка: проблеми теорії та практики. – 2002. – Вип. 147. – С. 24 – 36.
2. Дробитько Н. А. Организационная структура управления конкурентоспособностью предприятия. – Економіка: проблеми теорії та практики. – 2001. – Вип. 116. – С. 3 – 8.
3. Задорожний В. П. Інноваційна діяльність в системі інвестиційної політики України// Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 26 – 29.
4. Іваненко І. С. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації// Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №2. – С. 7 – 9.
5. Любимов В. І. Інвестиційне середовище та його роль у залученні прямих іноземних інвестицій// Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №13. – С. 4. – 7.
6. Мартинюк В. М. Забезпечення конкурентоспроможності продукції шляхом здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності. – Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 207. – С. 441 – 448.
7. Семенов А. Іноземний економічний сектор у США і зарубіжний сектор США: порівняльний аналіз// Економіка України. – 2010. – №1. – С. 75 – 81.
8. Черноусова М. Можливості транс націоналізації економіки України на базі вдосконалення процесу залучення прямих іноземних інвестицій// Журнал європейської економіки. – 2009. – Том 8 (№2. – С. 157 – 167
9. Kisiel R., Lizińska W., Marks-Bielska R. International image of Poland as the place for FDI// Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – №37. – С. 35 – 37.

Oksana Marych

**PROSPECTS OF THE ACTIVE BRINGING IN OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN AN ECONOMY UKRAINE.
EXPERIENCE OF POLAND**

The prospects of bringing in the direct investments to the country are considered. The existing investment potential is determined. Recommendations concerning the perfection of process of bringing the foreign investments are given.

Key words: foreign direct investments, investment environment, investment process, investment climate.

Маркіян Марич

**УМОВИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Одним із найважливіших факторів розвитку економіки є інвестиції. Інвестиційна діяльність має велике значення в соціально-економічному розвитку держави і покращенні благополуччя населення.

В Україні існує потреба залучення іноземних інвестицій через покращення інвестиційного клімату, впровадження новітніх технологій, та здійснення інших заходів державного впливу. Найефективніше залученню іноземного інвестора повинен посприяти вступ України до Європейського Союзу, а тому бажаними є, аби цей процес пришвидшився.

One of major factors of development of economy there are investments. Investment activity is very important for socio-economic development of the state improvement population's prosperity.

In Ukraine there is a necessity of bringing in of foreign investments through the improvement of investment climate, introduction of the newest technologies, and realization of other measures of state influence. More effective all entering of Ukraine must assist bringing in of foreign investor into European Union.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інноваційна політика, конкурентноздатність, економічне зростання, інвестиційний клімат.

Key words: investments, innovations, innovative policy, competitiveness, economic growth, investment climate.

Здійснення інвестиційної діяльності є важливою складовою бізнесу будь-якого господарюючого суб'єкта. Найбільший теоретичний внесок з цього питання зробили такі вітчизняні вчені: І. О. Бланк, В.В. Бочов, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Б. В. Губський, О. Г. Задніпровський, М. І. Кисіль, М. В. Кужельний, О. В. Мертенс, А. А. Пересада, М. С. Пушкар, В. П. Савлук, А. С. Філіпенко, М. Г. Чумаченко. Багато праць щодо інвестиційної діяльності мають й закордонні науковці серед яких: І. Ангелов, Х. Андерсен, Г. Бірман, Дж. Блейк, Л. Дж. Гітманн, А. Волш, М. Д. Джонк, Д. Колдуелл, Л. Крушвіц, Д. Ніркот, В. П. Попов, М. Портер, В. Ференц, Дж. Фобоцці, Дж. Р. Хікс, Е. Хеферт, В. Шарп [5, С. 26 – 28], [3, С. 10 – 12].

Ефективність руху капіталу залежить від залучення техніко-технологічних, інтелектуально-інформаційних ресурсів, без яких розширене відтворення в умовах глобальної конкуренції неможливе. Аналіз участі державних органів управління в процесі регулювання руху капіталу засвідчив, що інноваційному вектору розвитку приділяється значна увага, яка, однак, ще не забезпечила перетворення інновацій на провідний фактор соціально-економічного зростання.

Оцінки інноваційного вектора руху в інвестиційному процесі України свідчить, що стратегія реформ на макроекономічному рівні визначена як інноваційна, проте її впровадження потребує справді інноваційних принципів. На сьогодні немає підстав вважати, що основою процесів є інноваційний принцип і що економічна політика держави має спрямовуватися на реалізацію таких основних функцій: забезпечення правових умов та інфраструктури, комунікацій, доступу до інформації; ефективного використання всіх видів ресурсів (підтримка економічної діяльності та конкуренції); безконфліктного розвитку всіх підсистем суспільства (перерозподіл створеного доходу) тощо.

У Програмі розвитку інноваційної діяльності на 2002-2010 рр. в розділі V “Напрями виконання програми” в параграфі “Розвиток спеціальних (вільних) економічних зон, територій, де запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності та депресивних територій” зазначено, що важливим напрямом державної інвестиційної політики є сприяння створенню індустріальних парків для розвитку високотехнологічних виробництв [2, С. 26]. Метою запровадження спеціального режиму інвестування на територіях з несприятливими соціально-економічними та екологічними умовами є залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва для забезпечення існуючих та створення нових робочих місць, запровадження нових технологій, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, збільшення обсягу високоякісних товарів та послуг, створення сучасної виробничої, транспортної та ринкової інфраструктури.

У Стратегії економічного розвитку України (2004-2015 рр.) зазначається, що європейський вибір України і, відповідно, необхідність її інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили потребу у формуванні інноваційної моделі розвитку, в якій роль головного джерела довгострокового економічного зростання відіграють як теоретичні так і практичні надбання науковців [2, С. 27].

Треба зазначити, що у розвинутих країнах 80 – 90% приросту ВВП забезпечується через виробництво та експорт наукоємної продукції, обсяг якої оцінюється у 2,5 – 3,0 трлн. дол. Сучасна структура світового ринку інновацій має такий вигляд: США – 36%, Японія – 20%, Німеччина – 17%. Україна, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, суттєво не використовує результати наукових досліджень. Частка вітчизняної наукоємної продукції становить близько 0,1% на світовому ринку високотехнологічної продукції і представлена переважно продукцією обробно-промислового комплексу та авіаційної промисловості [2, С. 26 – 29].

Погоджуємось, що для подальшого дослідження необхідно виділити чинники, які мають безпосередній вплив на інвестиційне середовище, а саме [4, С. 4 - 7]:

- податкову систему країни: рівень податкового навантаження, наявність податкових стимулів до інвестування;
- природно-географічні умови: геостратегічне положення, забезпеченість природними та людськими ресурсами;
- стан внутрішнього ринку країни: перспективи реалізації результатів господарської діяльності, рівень доступу до виробничих ресурсів;
- наявний економічний потенціал країни: його ресурсозабезпеченість, здатність до виробництва інвестиційних товарів, потреба в інвестиціях;
- соціально-політичну ситуацію в країні: рівень соціальної напруженості, послідовність державної політики, перспективи її подальшої динаміки;
- фінансову систему країни: її спроможність до акумулювання фінансових ресурсів, забезпечення їх постійного руху та цільового використання;

- ринок праці: наявність вільних трудових ресурсів, вікову структуру робочої сили, рівень професійної кваліфікації, виробничої культури;
- розвиток виробничої та соціальної інфраструктур: рівень розвитку транспортної, енергетичної, телекомунікаційної, готельної, житлової мережі;
- зовнішньоекономічні відносини країни: динаміку і структуру імпорто-експортних операцій та переміщень капіталу, участь у різних міжнародних організаціях та угодах;
- сучасну економічну динаміку країни: знаходження на етапі піднесення чи спаду, рівень інвестування, стабільність національної валюти, показники фінансового ринку;
- правове поле: характеристика національного законодавства, спроможність держави забезпечити виконання вимог законодавства та наявність відповідної інфраструктури, рівень розвитку корупції, "тінізації" економіки;
- інституційну систему країни: урегульованість відносин власності, розвиток ринкових інститутів, наявність інституцій з підтримки інвестицій, інформаційне забезпечення, розвиток підприємницької та правової культури бізнесу;
- стратегію і тактику державної політики: прозорість та послідовність, здатність реалізувати поставлені стратегічні цілі та дотримуватися поточних зобов'язань, структурну, бюджетну, грошово-кредитну, валютну політику, ставлення до іноземних інвесторів.

Також доцільно зазначити, що у 2006-2009 рр. у світі розгорнулася найбільша після Великої депресії фінансово-економічна криза, основними причинами її виникнення якої стали: криза на ринку іпотечних кредитів США, зростання обсягу спекулятивних операцій з дивідендами, нестабільність світового валютного ринку, підвищення світових цін на енергоносії і продовольство тощо.

Пропонуємо виділити основні етапи розвитку економічної кризи на сучасному етапі: розпочавшись у 2006 р. та продовжуючись у 2007-2008 рр. криза проявилася у настанні економічної рецесії в США та зниженні обсягів промислового виробництва в інших країнах, у 2009-2010 рр. відбувся і відбувається пік кризи, а у 2012-2013 рр. – прогнозується депресія і початок відновлення розвитку.

Виходячи з прогнозів розвитку світової економіки, треба очікувати посилення негативних тенденцій у різних сферах міжнародного економічного співробітництва України. Зокрема, зменшення темпів зростання обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України (до 2012 р.) відбудеться внаслідок невирішеності проблем щодо подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи; збереження дефіциту фінансових ресурсів; зменшення зовнішнього попиту на продукцію українських виробників; високі ризики для вкладення інвестицій; вплив прямих іноземних інвестицій з України, несприятлива кон'юнктура на світових ринках для підприємств-експортерів; погіршення суверенних рейтингів України провідними світовими рейтинговими агентствами.

Обсяг іноземних інвестицій в Україну загалом є вкрай низьким, і за минулий рік спостерігалось зниження інвестиційної активності, незважаючи на те, що потреба української економіки в інвестиційних ресурсах становить не менше 40 млрд. дол. Державна політика щодо іноземних інвестицій є недосконалою і потребує змін [6, С. 20. – 21].

Для досягнення поставленої цілі також необхідно виділити особливості залучення інвестицій (зокрема іноземних), процес стратегічного управління якими дозволяє компенсувати недостатній обсяг внутрішніх інвестиційних ресурсів за рахунок залучення іноземних інвестицій, узгодження інвестиційної стратегії іноземного інвестора та реципієнта іноземних інвестицій із врахуванням умов зовнішнього інвестиційного середовища і підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств-реципієнтів.

Особливості залучення іноземних інвестицій в економіку України повинні відповідати цілям інвестиційної політики держави [1, С. 7 – 9].

Отже, для покращення інвестиційного клімату необхідно:

- подолати залежність економіки від імпорту, а бізнесу від влади;
- підтримувати розвиток малого і середнього бізнесу;
- здійснити структурну перебудову аграрного і промислового комплексу;
- сприяти створенню виробництв із використанням місцевих природних ресурсів;
- збільшити обсяг експортного потенціалу за рахунок інвестування реального сектору економіки;
- підвищувати сучасний технологічний рівень розвитку галузей на основі новітніх технологій.
- підвищувати сучасний технологічний рівень розвитку галузей на основі новітніх технологій.

Примітки:

1. Будник М. Н., Петров А. П. Особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины// Бизнесинформ. – 2009. – № 3. – С. 7 – 9.
2. Задорожний В. П. Інноваційна діяльність в системі інвестиційної політики України// Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 26 – 29.
3. Лабенко О. М. Інвестування та фінансування: співвідношення економічних понять// Економіка, фінанси, право. – 2005. – №7. – С. 10 – 12.
4. Любимов В. І. Інвестиційне середовище та його роль у залученні прямих іноземних інвестицій// Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №13. – С. 4. – 7.
5. Науменко Е. Економічна сутність інвестиційних активів, їх класифікація і значення// Галицький економічний вісник – 2004. – №4. – С. 26 – 29.
6. Ржавський Д. М. Особливості здійснення прямих іноземних інвестицій в країнах Центральної та Східної Європи в період загострення світової фінансової кризи// Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №13. – С. 20. – 21.

Marych Markiyan

Ivan Franco of National University in Lviv

TERMS OF IMPROVEMENT OF INVESTMENT CLIMATE ARE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

One of major factors of development of economy there are investments. Investment activity is very important for socio-economic development of the state improvement population's prosperity.

In Ukraine there is a necessity of bringing in of foreign investments through the improvement of investment climate, introduction of the newest technologies, and realization of other measures of state influence. More effective all entering of Ukraine must assist bringing in of foreign investor into European Union.

Оксана Мартин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ ТА ТЕРИТОРІЇ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ ЯК ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Формування в Україні економіки нової якості, розширення прав господарюючих суб'єктів і регіонів у здійсненні власної економічної політики з урахуванням державної стратегії розвитку дає можливість стимулювати економічну активність окремих регіонів шляхом створення особливих територіально-господарських формувань – вільних економічних зон (ВЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (ТПР).

Актуальність обраної теми зумовлюється її спрямованістю на розв'язання важливого наукового завдання, пов'язаного із розвитком проблемних територій, від ефективності функціонування яких залежить добробут населення і економічне зростання країни.

Світові та вітчизняні вчені-економісти в основному приділяють значну увагу дослідженню соціально-економічної, правової, техніко-технологічної природи ВЕЗ і ТПР та пов'язаної з ними інвестиційної діяльності. Окремі аспекти регіональної політики України досліджували І.М. Бурденко, М.І. Данилишин, В.С. Марцин, О.Г. Мітал, П.В. Пахолко, В.В. Сидляр, В.І. Чужиков та інші науковці. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць з питань інвестиційної політики, проблем залучення інвестицій через створення ВЕЗ ТПР, недостатньо, на нашу думку, приділяється уваги оцінці ефективності їх функціонування.

Згідно з Законом України „Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, спеціальна (вільна) економічна зона – це частина території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України [1]. Територія ж пріоритетного розвитку – це територія, на якій склалися несприятливі соціально-економічні й екологічні умови, незадовільний стан зайнятості населення і на якій вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності для створення нових робочих місць.

У ВЕЗ і ТПР діють сприятливі митні умови, пільгове оподаткування, специфічні валютно-фінансові умови, банківсько-кредитна система, система кредитування і страхування, особлива система державного інвестування. У свою чергу, від ВЕЗ і ТПР очікується створення умов для економічного росту, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, залучення інвестицій, розвитку інноваційної діяльності, забезпечення зайнятості населення тощо. При цьому передбачається отримати прямий ефект у вигляді залучення додаткових іноземних інвестицій та опосередкований ефект – через сприяння структурній перебудові регіону.

Відповідно до завдань, які потребують вирішення за допомогою створення ВЕЗ, розрізняють різні їх типи. Основними з них є зовнішньоторговельні зони, де товари іноземного походження можуть зберігатись, реалізовуватись, купуватись без сплати мита і митних зборів або з їх відстроченням. Іншими різновидами є комплексні виробничі зони, на території яких діє спеціальний податковий і митний валютно-фінансовий режим та науково-технічні зони, що вимагають спеціального правового режиму, який зорієнтований одночасно на розвиток наукового та виробничого потенціалу визначеного регіону. Наявність значних природних рекреаційних та історико-культурних можливостей може слугувати основою для створення туристично-рекреаційних зон. Також виділяють офшорні зони – окремі території, що мають особливий статус для реєстрації підприємств різних форм власності і галузей економіки і які, згідно з чинним законодавством, є нерезидентами України і не здійснюють на її території комерційної діяльності [2, 48].

У світовій практиці здебільшого поширені зони вільної торгівлі, експортно-виробничі, науково-технічні зони (технопарки, технополіси), офшорні зони, зони прикордонної торгівлі тощо.

На сьогоднішній день на території України діє 11 ВЕЗ і 9 ТПР. Залучення інвестицій на частину цих територій передбачало вирішення проблем депресивності вугільних регіонів (Волинська, Донецька і Луганська області), міст із високою питомою вагою підприємств військово-промислового комплексу (міста Харків і Шостка), регіонів, що постраждали від техногенних і екологічних катастроф (Закарпатської, Житомирської, Чернігівської областей).

За даними Мінекономіки, з початку функціонування ТПР і ВЕЗ залучили інвестицій на суму 2,2 млрд. дол. США. Станом на 1 лютого 2010 р. у ВЕЗ та ТПР на стадії реалізації знаходяться 219 інвестиційних проектів (на ТПР – 97, у ВЕЗ – 122. кошторисною вартістю 2,7 млрд. дол. (у тому числі іноземні інвестиції – 0,8 млрд. дол.). В процесі реалізації затверджених проектів передбачається створити близько 35 тис. нових та зберегти 21 тис. існуючих робочих місць. Реалізовано товарів, робіт, послуг на суму 38,2 млрд. грн., у тому числі на експорт – 12,9 млрд. грн. Найбільше реалізовано продукції протягом січня 2010 р. суб'єктами господарювання ТПР у Донецькій області – на суму 267,1 млн. грн. (59% загального обсягу реалізованої продукції за січень), ВЕЗ „Закарпаття” – 115,8 млн. грн. (25,7 %), ТПР у Житомирській області – 29,7 млн. грн. (6,6%).

За даними Міністерства економіки АР Крим та головних управлінь економіки облдержадміністрацій суб'єкти господарювання, які продовжують реалізацію інвестиційних проектів у ВЕЗ та на ТПР, з початку функціонування сплатили до бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів) на суму 5,8 млрд. грн. та отримали пільг з оподаткування на суму 0,95 млрд. грн. Протягом січня 2010 р. пільг отримано не було [3].

Нагадаємо, що у зв'язку з тим, що законом № 2505 „Про внесення змін до Закону України „Про Державний бюджет України на 2005 рік ” від 25 березня 2005 р. і деякими іншими законодавчими актами України скасовано пільги з оподаткування на територіях всіх ВЕЗ і ТПР, суб'єкти господарювання реалізують інвестиційні проекти на цих територіях у загальному режимі оподаткування, без надання податкових пільг. Проте, 27 січня 2010 р. Кабінет міністрів схвалив законопроект „Про території перспективного розвитку”, який передбачає введення податкових пільг, в обмін на інвестиції та робочі місця.

Незважаючи на тривалий термін діяльності українських ВЕЗ і ТПР і порівняно великі масштаби поширення експерименту (охоплено 10,5% території України), оцінки результатів їхнього функціонування є суперечливими. Критики підкреслюють негативний вплив вільних зон і територій на конкурентне середовище, великі бюджетні втрати і можливості до зловживання становищем. У той же час, прихильники ідеї ВЕЗ і ТПР приводять приклади успішних інвестиційних проектів, подолання кризи підприємств і успішного вирішення місцевих проблем.

Як приклад, проаналізуємо діяльність БЕЗ у Львівській області. Так, на території Львівщини функціонують БЕЗ „Яворів” та „Курорт-поліс Трускавець”, в яких на 1 січня 2008 року було зареєстровано 128 інвестиційних проектів. Інвестиційно-привабливою для Яворівської зони є обробна промисловість. Переважна кількість проектів у Трускавці спрямована на будівництво нових та забезпечення комфортності існуючих готельно-санаторних комплексів. З початку реалізації проектів надійшло 244,4 млн. дол., або 78,6% від запланованих надходжень. Скасування окремих пільг для суб'єктів БЕЗ обумовило зменшення кількості зареєстрованих проектів, скорочення обсягів надходження інвестицій, особливо іноземних. Разом з тим, обсяги виробництва за вже діючими проектами зростають, а, відповідно, і збільшуються прибутки.

Протягом останніх років у зв'язку з початком функціонування БЕЗ темпи зростання обсягів промислової продукції в Яворівському районі були вищими, ніж в цілому по області. Порівняно з 2004 роком, коли діяв пільговий режим оподаткування для суб'єктів БЕЗ, сума пільг скоротилась у 8,6 раза, а платежі до бюджету зросли у 2,5 раза [4, 6-7].

Отже, БЕЗ і ТПР є перспективними напрямками економічного розвитку як окремих територій і регіонів, так і країни в цілому. Проте справедливою є і критика БЕЗ і ТПР, адже вони можуть руйнувати конкурентний порядок у державі, спотворюючи цим роботу цінового механізму. Така неоднозначність в оцінці діяльності спеціальних економічних режимів підкреслює необхідність проведення подальшого більш детального її аналізу з метою виявлення та усунення всіх негативних особливостей функціонування БЕЗ і ТПР в країні.

Примітки:

1. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон [Електронний ресурс]: Закон України № 2673-ХІІ від 13 жовтня 1992 року зі змінами від 19.01.2006 року. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2673-12>.
2. Марцин В. С. Вільні економічні зони, їхнє місце у прямому іноземному інвестуванні / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 46-54.
3. Мінекономіки повідомляє [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/top/show/minekonomiki_v_sez_i_na_tpr_realizuyutsya_219_investproektov_na_2_7_mlrld_doll_03032010.
4. Спеціальні економічні зони у Львівській області: статистичний збірник. – Львів: ДКСУ ГУСЛ, відділ статистики, будівництва та інвестицій, 2008. – 40 с.

Oksana Martyn

Ivan Franko National University of Lviv

Free economic zones and territories of priority development as factors of economic development of a country

The basic trends of development and operation of free economic zones and priority development territories in Ukraine are explained, provides an assessment of their effectiveness.

Мартин І.Ю.

ЛНУ ім. Івана Франка

АЛЬТЕРНАТИВНІ СПОСОБИ ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

Ключові слова: економічна нестабільність, витрати на оплату праці, простій виробництва, неповний робочий час, відпустки за свій рахунок, звільнення працівників, зменшення обсягу премій та заробітної плати.

Традиційні системи збору і обліку фінансових даних базуються, як правило, на Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Ці системи служать швидше для цілей формування звітності для зовнішніх користувачів, але керівництву підприємства потрібна система внутрішнього обліку, яка відображатиме реальну ситуацію на підприємстві і показуватиме його витрати.

На сьогодні в Україні витрати на оплату праці є третьою за значущістю складовою витрат операційної діяльності (після матеріальних витрат та інших операційних витрат) вітчизняних підприємств більшості секторів економіки. Значна частка цих витрат (близько 15 % від загальних витрат операційної діяльності) потребує вдосконалення їх обліку. Особливо великі завдання стоять перед управлінським обліком таких витрат [2, с.37].

Питання управлінського обліку витрат на оплату праці висвітлено в роботах Ф. Бутинця, М. Вахрушиної, С. Голова, В. Добровського, К. Друрі, Т. Карпової, В. Ластовецького, О. Міхалкевича, М. Пушкаря, З. Задорожного, А. Погреняка та інших вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Проте методика обліку названих витрат на підприємствах на сьогодні в науковій літературі недостатньо висвітлена і потребує подальших досліджень.

На даний час поділ заробітної плати на основну і додаткову регламентується Законом України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108 / 95-ВР та Інструкцією зі статистики заробітної плати, затвердженій наказом Держкомстату України від 12.10.2004р. № 5.

В умовах економічної кризи більшість підприємств намагаються зменшити свої витрати, у тому числі і витрати на оплату праці. А. Погреняк наводить декілька варіантів щодо вирішення даної проблеми. зокрема: простій, неповний робочий час, відпустка за свій рахунок, зменшення розміру заробітної плати і премій та звільнення працівників.

Значна кількість підприємств в цьому напрямі вжила радикальних заходів, а саме звільнення працівників. Причиною є те, що за умов кризи такий захід виступає найшвидшим варіантом зменшення витрат на оплату праці. Однак, при звільненні працівників виникає низка проблем, оскільки, вони судяться з підприємством набагато активніше, ніж працівники, яким зменшено зарплату або яких відправлено у відпустку за свій рахунок. Тому виникає багато організаційних питань. Також при звільненні певним категоріям надаються переваги на збереження робочого місця, зокрема, особам, які мають вищу кваліфікацію і продуктивність праці. Також перевагою користуються сімейні особи, працівники з тривалим безперервним стажем роботи на цьому підприємстві. Звільнення за згодою сторін є найменш проблемним варіантом звільнення для підприємства, оскільки не передбачає попередження працівника, не вимагає можливого відпрацювання і не тягне за собою жодних додаткових зобов'язань для роботодавця [5, с.47].

Є підприємства, що обрали інші способи зменшення витрат на оплату праці, а саме відпустки за свій рахунок або зменшення обсягу заробітної плати і премій, неповний робочий час а також простій виробництва. Враховуючи ст. 113 КЗпП, в якій регулюється порядок оплати простою, реальна економія «простійного» варіанта складає для підприємства одну третину ФОП (плюс нарахування на нього) працівників, які тимчасово не працюють внаслідок простою [3, с.44-45]. Варто зазначити, що згідно законодавства тривалість відпусток за свій рахунок не може перевищувати 15 календарних днів.

Зрозуміло, що роботодавець, який відправляє працівника у відпустку за свій рахунок, навряд чи значно скоротить витрати на ФОП, однак це дозволить хоча б тимчасово вирішити проблему зниження трудових витрат без звільнення персоналу [4, с.48-49].

Найбільш лояльним варіантом зменшення витрат на оплату праці є зменшення розміру заробітної плати і премій. Зменшити заробітну плату в складний для підприємства час роботодавець може у кілька способів:

I. Тимчасове зниження зарплати.

У колективному договорі на період подолання фінансових труднощів підприємства можуть бути передбачені норми, які допускають оплату праці нижче за норми, визначені генеральною, галузевою або регіональною угодами, але не нижче державних норм і гарантій у оплаті праці. Однак норми діють тимчасово - на термін не більше як 6 місяців [1].

II. Зниження зарплати за домовленістю сторін.

При такому зниженні розмірів заробітної плати також слід пам'ятати про дотримання мінімальних гарантій в оплаті праці.

III. Зниження зарплати у зв'язку зі зміною істотних умов праці.

Зміна істотних умов праці - систем і розмірів оплати праці, пільг, режиму роботи тощо - без згоди працівника допускається у випадках змін у організації виробництва та праці. Працівник може продовжувати роботу при зміні істотних умов праці, а може відмовитися від її продовження. У такому випадку працівник підлягає звільненню.

IV. Зменшення премій.

Порядок виплат премій може регулюватися колективним договором або окремими положеннями про преміювання [4, с.49-50]. Оскільки в умовах кризи показники збільшення обсягів виробництва і отримання прибутку мають тенденцію до зменшення, то скорочення премій має досить виправданий вигляд.

Таким чином, варіант пов'язаний зі зменшенням розміру премій, з точки зору дотримання чинності законодавства є найпростішим і найбезпечнішим, оскільки не забороняється власникові приймати одностороннє рішення з питань преміювання та в межах своєї компетенції прийняття рішення про зменшення або позбавлення працівників премії повністю не можна кваліфікувати як погіршення умов оплати праці.

Примітки:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108 / 95-ВР.
2. Задорожний З. Проблема управлінського обліку витрати на оплату праці в будівництві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №10. – С. 37-42.
3. Погреняк А. Простіш за все – просто простій // Бухгалтер. – 2008. - №45. – С. 44-47.
4. Погреняк А. Простіш за все – просто простій // Бухгалтер. – 2008. - №46. – С. 48-50.
5. Погреняк А. Простіш за все – просто простій // Бухгалтер. – 2008. - №47. – С. 44-47.

Martych Ivanna

Lviv National University of Ivan Franko

ALTERNATIVE METHODS OF DECREASING EXPENSES ARE ON PAYMENT OF LABOUR

In the article the problem of decreasing expenses is explored on payment of labour in the conditions of economic instability and the ways of its decision are offered. A few variants which an employer can use for diminishing of size of fund of payment of labour on enterprises are examine

Медвідь Юлія

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ

Як відомо, будь-яке сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня й умов життя, які може забезпечити тільки стійкий економічний ріст. Однак спостереження показують, що довгостроковий економічний ріст не є рівномірним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності. Підйоми і спади рівнів економічної активності, що ідуть один за одним прийнято називати діловим чи економічним циклом.

Основною фазою, що формує і визначає характер і тривалість економічного циклу, найвідчутнішою за своїми соціально-економічними наслідками, є криза або рецесія. Криза є найскладнішою та найсуперечливішою фазою економічного циклу. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили: скорочення виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня, політична напруга, а з другого - криза виконує творчу функцію: циклічні коливання ділової активності є однією з умов економічного зростання, а сама криза - активною складовою частиною творчого процесу. Прискорюючи відмирання застарілих економічних систем, вона одночасно є важливою ланкою, що прискорює технічне і технологічне оновлення виробництва, структурну перебудову економіки.

Звідси випливає висновок про те, що антициклічне регулювання має свої межі, певні оптимальні норми, а штучне переривання кризи не завжди обгрунтоване. Проте, незважаючи і на певні плюси цієї фази економічного циклу, можна з впевненістю стверджувати, що найбажанішим для всіх учасників ринку є максимально швидке завершення цієї фази ділового циклу і прискорення настання фази піднесення, тобто експансії [1].

Отже, на нашу думку важливим комплексом заходів щодо подолання економічної кризи є створення в економіці мотиваційного механізму піднесення виробництва.

Його головною метою є, по-перше, створення умов рівновігдності різних сфер економічної діяльності. По-друге, мотиваційний механізм має створювати умови для забезпечення вигідності збільшення маси прибутку головним чином не за рахунок підвищення його норми, а в результаті розширення обсягу виробництва і реалізації товарів та послуг. Тобто треба створити систему мотивацій зниження цін (або хоча б стримування їх зростання) для відповідного збільшення обсягу продажу згідно із законом попиту. По-третє, сюди слід віднести створення пільгового режиму для прямих вітчизняних та зарубіжних інвестицій безпосередньо у виробничу сферу в поєднанні з фінансово-кредитною політикою та виробничою діяльністю за критерієм — мінімальний строк подолання кризи виробництва.

Головним чинником мотиваційного механізму має бути вдосконалена система оподаткування з активною стимулюючою та регулюючою функціями. Порівняно з існуючою вона повинна бути спрощеною і включатиме меншу кількість податків, особливо непрямих. Враховуючи бажану націленість її на зниження цін, об'єктом оподаткування треба зробити ту частку ціни, яка формується продавцем. Це може бути додана вартість, але без амортизаційних відрахувань (як фактора

відновлення основного капіталу). Цей податок пропонується зробити основним, замінивши ним два податки — на прибуток і на додану вартість. Перший податок в умовах нестабільності економіки, збитковості значної частки підприємств та неопрацьованої ще системи моніторингу діяльності суб'єктів підприємництва поки ще не виконує достатньою мірою свою регулюючу функцію, як це є в країнах з розвинутою ринковою економікою. Усунення ПДВ зменшить ціну реалізації товару і збільшить купівельну спроможність покупця, що сприятиме зростанню обсягу продажу та виробництва продукції. При цьому, безумовно, потрібно буде переглянути перелік підкацизних товарів та ставки акцизу.

Для посилення регулюючої функції податку на дохід у напрямі забезпечення рівновігдності різних форм діяльності та підвищення привабливості вкладення капіталу у виробничу сферу на період подолання кризи ставку цього податку доцільно поставити у пряму залежність від основного критерію ефективності вкладення капіталу — норми доходу. Тобто пропонується використовувати гнучку диференційовану ставку податку для забезпечення дії цієї залежності в напрямі зниження цін та відповідного зростання обсягів продажу (товарів, послуг, кредитів)[2].

Для стимулювання нагромадження власного капіталу норма доходу має визначатися не щодо собівартості товару (щоб запобігти штучному її завищенню), а щодо власного капіталу без урахування обігових коштів (останні, як відомо, у позитивній тенденції повинні відносно зменшуватися). Це стимулюватиме інвестування.

Підвищення сукупного попиту на вітчизняну продукцію (третій комплекс заходів) має домінуюче значення. До цього комплексу включається широкий спектр заходів.

По-перше, треба чіткіше визначати пріоритети та напрями розв'язання проблеми підвищення сукупного попиту. Спрямованість цих підходів на стримування сукупного попиту має бути значно послаблена у час відновлення виробництва. Це стосується і жорсткої спрямованості монетаристської концепції на стримування зростання грошової маси, особливо в умовах надто низької монетизації ВВП.

По-друге, це підвищення купівельної спроможності споживачів кінцевої продукції, що при низькому рівні використання виробничих потужностей набуває найважливішого значення. У нинішніх умовах цей захід слід розглядати як поступове інвестування національної економіки, починаючи з галузей виробництва споживчих товарів. Це досягається підвищенням заробітної плати, зменшенням та ліквідацією заборгованості із заробітної плати та пенсій (частково за рахунок контрольованої емісії).

По-третє, — це зниження небезпеки активізації інфляції витрат та інфляції попиту. Для зниження вірогідності першої з них підвищення заробітної плати має здійснюватися переважно неінфляційними методами, які забезпечують незмінність собівартості продукції. Запобігання активізації інфляції попиту при зростанні грошових доходів споживчого сектора визначатиметься насамперед ефективністю державної політики стримування зростання цін економічними методами.

По-четверте, до цього комплексу входять екстраординарні заходи антикризового характеру щодо формування попиту та стимулювання збуту вітчизняної продукції.

По-п'яте, було б доцільним розглянути можливість та форми термінового запровадження, поряд з існуючою, так званої "твердої" валюти для кредитування сукупного попиту з прив'язкою її курсу до найбільш стабільної іноземної валюти і забезпеченням за рахунок валютних резервів НБУ кредитів та гарантій міжнародних фінансових організацій. "Тверда" валюта має використовуватися лише в безготівковій формі для довгострокових кредитів під прийнятний процент у виробничій сфері для створення нових робочих місць. У міру нормалізації економічної ситуації ця валюта витіснятиметься. Реалізація таких підходів дала позитивні результати у країнах Балтії при трансформації пострадянської економіки.

У цілому слід зазначити, що перелічені заходи подолання кризи виробничої сфери, безумовно, не охоплюють увесь спектр антикризових чинників, тому що нагромаджений комплекс проблем являє собою надто складну систему щоб охопити всі без винятку методи та шляхи виходу із економічної кризи.

Отже, із всього вище сказаного можна зробити висновки, що одним із шляхів виходу з економічної кризи є врегулювання та піднесення виробничого сектору економіки. Це можна досягти за допомогою збільшення маси прибутку в результаті розширення обсягу виробництва і реалізації товарів та послуг, створення пільгового режиму для прямих вітчизняних та зарубіжних інвестицій безпосередньо у виробничу сферу та використання гнучкої диференційованої ставки податку з метою зниження цін та відповідного зростання обсягів продажу[3].

Примітки:

1. Бобров В.Я. Основи ринкової економіки. — К.: Либідь, 1995.
2. Тимофеев В., Тодоров В. Шляхи подолання кризи виробництва // Економічний часопис.- №11.- 1999
3. Соскін Олег. Якою має бути економічна політика у період рецесії? // Економічний часопис.- №10.- 1999.

Medvid Yulija Ihorivna

Ivan Franko National University of L'viv

WAYS OF OVERCOMING THE CRISIS OF INDUSTRIAL AREAS

In this lecture the lighted up theme of Ways of overcoming the crisis of industrial areas. The crisis is the most difficult phase of economic cycle. With it, on the one hand, the related destructive power: reduced production, unemployment, lower living standards, political tension, and on the other - the crisis does creative function: the cyclical fluctuations of business activity is one of the conditions for economic growth, and most crisis - the active part of the creative process. However, and despite certain advantages of this phase of economic cycle all market participants seek to reduce it. One way out of economic crisis is crisis and the rise of industrial sector. This can be achieved by increasing the mass of profit result – Tati enhancing the production and sale of goods and services, creation of preferential treatment for domestic and foreign direct investment directly in the production sector and flexible use of differentiated tax rates to lower prices and a corresponding increase in sales.

Ярослав Мелех

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Світова економічна криза, що розпочалась у 2008 році негативно вплинула на основні макроекономічні показники і без того нестабільної української економіки та забезпечила Україні одне з перших місць серед країн, що постраждали від її впливу. Темпи зростання ВВП у 2008 році уповільнились на 5,8%, а у 2009 році він склав лише 84,1%. За результатами діяльності у 2009 році 41,3% вітчизняних підприємств виявились збитковими. При цьому загальна сума збитків склала 130 593,6 тис. грн., тоді як обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) – 668 956,0 млн. грн. [1].

Серед зовнішніх чинників, що зумовили такі негативні тенденції окремі дослідники виділяють посилення інтеграційних процесів, зростання залежності від зовнішніх інвестицій. Основними національними чинниками, що поглибили вплив світової економічної кризи є такі: кредитна експансія НБУ, монокультурна експортна залежність економіки (частка експорту продукції чорної металургії складає понад 30%), безконтрольне нарощування зовнішнього боргу, спекулятивний розвиток будівництва.

Проте економічна криза лише загострила і виявила негативні тенденції розвитку української економіки, зумовлені ринковим фундаменталізмом. Перехідний період розвитку економіки, який вважається на сьогодні завершеним занурив державу з планово-регульованої командної до ринково-некерованої.

Проведені за час незалежності реформи стосувались лише перетворення виробничих відносин (роздержавлення, приватизація, демонополізація) і фактично не торкнулись продуктивних сил, структурних зрушень в економіці і спричинили погіршення структури економіки, руйнування передових галузей промисловості, занепад сільського господарства. Сподівання на ринкове саморегулювання не були виправдані.

Кризові явища, які періодично спостерігаються не лише в українській, але й в світовій господарці, змушують науковців сумніватися в ефективності ринкової економіки, що зумовлює необхідність глибоких структурних змін не лише в економіці, але й в економічній теорії. Ще однією причиною необхідності вдосконалення економічної теорії як науки є докорінні зміни у продуктивних силах, виробничих відносинах, місці і ролі людини у виробництві та суспільстві, які засвідчують перехід людства від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізаційного прогресу [2, с. 14]. Для постіндустріального суспільства є характерним суттєвий вплив на розвиток економічної системи не лише економічних, але й соціальних, політичних, психологічних та морально-етичних чинників. Вирішальний вплив на розвиток нового суспільства здійснює розвиток науки, техніки, створення нових технологій.

Основою нової економіки є додатковий фактор виробництва – інформація і знання, що є знаряддям, які змінюють невизначеність. Знання становлять зміст інформації, а інформація є необхідною умовою їх існування та поширення. Їх наявність дозволяє поєднати матеріальні (вичерпні) та нематеріальні (невичерпні) фактори виробництва та досягти найбільшої його ефективності. Характерною рисою нового постіндустріального суспільства є зростання частки так званого третинного сектору – сфери послуг у порівнянні з первинним (сільське господарство) та вторинним (промисловість).

Під впливом значних структурних змін змінюється парадигма економічної теорії, що зумовлює необхідність відмови від основних постулатів неокласики: моделі загальної рівноваги Вальраса-Ерроу-Дебре, моделі раціонального вибору та принципу оптимізації, стабільності та ендегенного характеру індивідів [4, с. 460].

Натомість ученими здійснюються спроби створити нову інституційну теорію, яка в більшій мірі враховує реалії сьогодення і протиставляється неокласичній альтернативами, представленими теорією ігор, теорією неповної раціональності та економікою угод [4, с. 460].

Засновниками теорії ігор вважаються Дж. Ф. Нейцман, О. Моргештерн та Дж. Неш. За їх переконанням, може існувати кілька точок рівноваги, які не завжди збігаються за точками оптимуму (В. Парето), або рівноваги може не бути взагалі.

Найяскравішим представником теорії неповної раціональності вважається Г. Саймон. Зміст цієї теорії полягає в тому, що індивід, який приймає рішення не завжди діє раціонально, тобто приймає найоптимальніше рішення внаслідок обмеженості в інформації, знаннях, досвіді, неможливості найкращим чином обробити отриману інформацію. Критерієм раціональності вибору є принцип задоволеності. Одночасно рішення приймається індивідом під впливом інституцій, межі яких ним може бути змінено.

Отже, глобальні перетворення світової і української економік, визначення науково-технічного прогресу як вирішального фактора розвитку економіки та суспільства, зростання ролі індивідуума в суспільному виробництві, його знань та досвіду забезпечують можливість поєднання індустріального та постіндустріального суспільств та зумовлюють практичну необхідність трансформування панівної неокласичної економічної теорії в теорію інформаційного постіндустріального суспільства. Для розвитку української економіки, нещодавно трансформованої з командної у ринкову, беззаперечно важливим є досконале знання законів ринкової економіки, однак світові тенденції руху від індустріального до постіндустріального суспільства суттєво впливають на її формування, що зумовлює необхідність відповідного вдосконалення і розвитку економічної теорії.

Примітки:

1. Сформовано на основі офіційних даних НБУ (<http://www.bank.gov.ua>).
2. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України, 2009. - № 4. С. 14-28.
3. Корнійчук Л., Шевчук В. Сталій розвиток і глобальна місія України / Л. Корнійчук Л., В. Шевчук // Економіка України, 2009. - № 5. С. 4-14.
4. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. – Ч. 2 / за ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2006. – 575 с.

Yaroslav Melekh

Ivan Franko National University of L'viv

FUTURE DEVELOPMENT OF ECONOMIC THEORY

The article stipulates that the crisis is typical for the Ukrainian economy and the world at the present stage of its development, have questioned the effectiveness of the functioning market economy, which necessitates further development of economic theory in view of increasing role of individuals in social production and the requirements of the post-industrial information society.

Ярослав Мелех

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Основним фактором економічного зростання є довгострокове збільшення інвестицій у основний капітал, наслідком якого є зниження витрат на одиницю продукції при зростанні обсягу виробництва. Зростання інвестицій та запровадження прогресивних технологій стимулює працівників підвищувати свою кваліфікацію, що, зрештою, призводить до зростання продуктивності праці. Головним чинником інноваційних нововведень, розробки і використання інформаційно-

інтелектуальних технологій є наука. Якісно нові технології, залучені у виробництво, є результатом освітньої та наукової діяльності, і, отже, інтелектуальним капіталом.

Вплив інтелектуального капіталу на ефективність виробництва визнається багатьма зарубіжними економістами. Так, головний редактор журналу "Fortune" В. Кічел [1] вважає, що все більше компаній розуміє, що їх перевага не в обладнанні, цеглі і розчинах, а в тому, що ми звикли називати нематеріальними активами, такими як наукові кадри корпорацій. Професор Д. Квін [1] вважає, що навіть у виробництві три четверті доданої вартості отримується за рахунок знань. Їх використання дозволяє здійснити економічний прорив, змінити співвідношення між постійними і змінними витратами на користь зростання перших. Тому випуск кожної додаткової одиниці продукції знижує середні витрати.

Світовий ринок наукомісткої продукції забезпечується ПОНАД 50 макротехнологіями. «Велика сімка» володіє 46 з них і контролює 80% ринку наукомісткої продукції. У найрозвинутіших країнах світу проживає 15 % населення і здійснюється 90% світових витрат на інновації і розробку сучасних технологій. Це забезпечує 85-90% приросту ВВП за рахунок виробництва і експорту цієї продукції. В умовах інформаційної економіки трансформування інвестицій у творчий потенціал людини стало можливим завдяки ефективному використанню ринку капіталу, основою якого, на думку О.Корнійчука, є фондовий ринок [2].

Яскравими прикладами зростання ефективності та конкурентоспроможності економіки за рахунок зростання капіталу та ефективності його використання є «економічне диво» Японії, діяльність таких потужних фірм, як «Microsoft», «Apple», обсяг реалізації продукції і послуг яких складає значну частку ВВП США і рентабельність операційної діяльності – до 300% [1]. Такий рівень прибутковості досягається не за рахунок встановлення монопольних цін (для обох фірм вони регулюються антимонопольним законодавством), а переваг використовуваних технологій, які постійно поновлюються за рахунок значних інвестицій в нові розробки та високої кваліфікації працівників.

Передові країни світу перейшли від ринкових до мережових відносин, для яких характерна висока динаміка і гнучкість міжфірмового співробітництва, що створює нову інноваційну систему, яка запроваджує організаційні та науково-технічні зміни [2, 3]. З кінця XX століття проходить так звана мережева революція, яка призвела до створення нового типу інноваційних і організаційних систем, для яких характерні такі ознаки:

- різке зростання інвестицій та інновацій, в першу чергу в високотехнологічні галузі, економічна віддача від них за рахунок їх швидкого розширення;
- якісна зміна напрямку інновацій не в технологічні процеси (хімічна промисловість та ін.), а в продукти;
- висока динаміка запровадження інформаційних комп'ютерних технологій змінила характер інновацій у бік проектування, дизайну, створюючи «ланцюги доданої вартості»;
- на мікрорівні просування фірми до центрів концентрації доданої вартості залежить від спроможності її працівників втілювати інновації з використанням сучасних ринкових знань. Це примушує їх поглиблювати спеціалізацію і виконувати проміжні операції або виготовляти проміжні продукти;
- формою управління сотень розгалужених фірм є загальна координація на основі довгострокових контрактів.

Враховуючи ці вимоги, ЄС фактично створив стратегічні економічні альянси, в яких мережі відіграють роль кластерів, які рухають вперед інноваційну економіку цих країн. Виникають так звані кластерно-промислові групи, тобто групи географічно об'єднаних компаній і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері, характеризуються спільною діяльністю і взаємодоповнюють одне одного [3].

Конкурентна модель розвитку таких груп передбачає врахування динамічних, технологічних змін і необхідність якнайшвидшого інвестування в нововведення, тобто формування економіки знань, яку ще можна інтерпретувати як інтелектуальний капітал. Для швидкого запровадження технологічних змін необхідне створення відповідного фінансово-економічного середовища, яке має стимули до інвестування і підприємства, здатні до його впровадження.

Це базується на мінімізації ризиків, добросовісній конкуренції, реальній захищеності прав власності, сприятливих умовах входження в ринок. Як результат, виникає «нова економіка», для якої інтелектуальні чинники – інформаційно-комунікаційні технології, знання, інформація і здатність до таких нововведень – вирішальні.

На ринку України спостерігаються протилежні тенденції. Абсолютна більшість підприємств сконцентрована в руках декількох монопольних структур, основною метою яких є швидке отримання надприбутків без запровадження новітніх технологій та без здійснення додаткових інвестицій в капітал. Це досягається лобіюванням «вигідних» законів щодо оподаткування та ціноутворення, перебуванням більшої частини їх діяльності в «тіні», розвитком власних експортно-орієнтованих галузей, що перешкоджають повноцінному розвитку внутрішнього ринку [4].

Наслідок цього капіталізація економіки України складає кілька відсотків ВВП, тоді як у передових країнах цей показник є суттєво вищим [4]. Як наслідок, фінансова система України тінізована на 50-60% і процес її «керованого освітлення» проходить настільки, наскільки це вигідно представникам вітчизняних та й іноземних ФПГ та ТНК. Вони утворили та фінансують фінансово-промислове лобі на рівні центральної та територіальної влад. Це дозволяє ФПГ отримувати надприбутки на підприємствах третього технологічного рівня завдяки чинній законодавчій, податковій, митній, кредитній політиці, що блокує потреби і вигоди працювати у високотехнологічних галузях економіки. Натомість, близько 70% доходу акумулюють металургія, хімічна і нафтохімічна промисловість [5]. Державна міжгалузева координація практично відсутня.

Для перехідної української економіки забезпечення конкурентоспроможності, в умовах інтеграції до світового господарства, пов'язане із створенням нового економічного механізму, що базується на свободі підприємництва, ринковому ціноутворенні, новій системі відносин між державою, приватним та корпоративним секторами, а також формуванням відповідної системи інституцій. Ця сукупність передумов формує національне ділове середовище, що дає мотивацію для вдосконалення та пошуку нових конкурентних переваг окремих компаній та економіки в цілому. Вважаємо необхідним для України реалізацію інноваційно-інноваційного шляху розвитку на базі наявних фундаментальних надбань. Цей проект повинен бути не стільки модерністським для економіки і суспільства, скільки системою розбудови конкурентоспроможної країни у глобальній економіці знань.

Примітки:

1. Plurhet A., Voisin C., Bellon B. Innovate clusters: drivers of national innovation systems. - Paris: OECD, 2001. – 356 с.
2. Корнійчук О. Вплив макроекономічного середовища на розбудову конкурентоспроможної моделі фондового ринку України /О. Корнійчук // Ринок цінних паперів України. - 2007. - № 1-2 - С. 27-42.
3. Geis B.G. Digital. Deals Strategies for selecting and structuring partnership. - N-J, 2001. – 303 p.

4. Кваснюк Б.Є. Конкурентноспроможність української економіки. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2006. – 96 с.
5. Кінах А.К. Ефективна конкурентна політика – основа розвитку цивілізованого суспільства/ А.К. Кінах // Конкуренція. – 2004- № 2 (11., С.14-22.

Yaroslav Melekh

Ivan Franko National University of L'viv

PRECONDITIONS OF INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY

The article reviews the international experience of the positive impact of intellectual capital and increasing of investments in technology on the efficiency of the economy and determined the necessity for innovative and innovative way of development of Ukraine on the basis of existing fundamental achievements.

Наталія Мелешко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ І КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

Основним економічним чинником, який визначає прибутковість підприємства, є його фінансовий результат. При цьому фінансовий результат є комплексним показником, який узагальнює усі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність. Економісти схильні бачити головну причину нинішньої економічної кризи в Україні у непослідовності проведення економічних реформ, частих змінах економічного курсу. Безумовно, така точка зору не позбавлена об'єктивності, однак, сучасна економічна ситуація зумовлена в рівній мірі як макроекономічними так і мікроекономічними чинниками. Так, не викликає сумніву той факт, що сучасний спад виробництва в Україні значною мірою є наслідком низької прибутковості та збитковості значної частини вітчизняних підприємств.

Оскільки величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення основних засобів, впровадження нових прогресивних технологій) та створює запас фінансової стійкості, який дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі, то питання зниження собівартості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ та економічних перетворень.

Метою створення та подальшої діяльності господарюючого суб'єкту, незалежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Отже, фінансовий результат — це прибуток або збиток який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат надає комплексну оцінку ефективності діяльності.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансовий результат (прибуток або збиток) повинен визначатися і відображатися в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності згідно з принципом нарахування та відповідності доходів та витрат.

Таким чином, для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно зіставляти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Тобто, якщо доходи суб'єкта господарської діяльності перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то він отримує позитивний фінансовий результат (прибуток), у разі, коли витрати більші за доходи господарюючий суб'єкт отримує негативний фінансовий результат (збитки).

Як економічна категорія фінансові результати визначається як різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами підприємства. Перевищення сукупної виручки над сукупними витратами стає можливим завдяки створення додаткової вартості. Додаткова вартість розглядається у вигляді збільшення вартості товару відносно витрат на його виробництва, як прирощування всього авансованого капіталу [3]. Закон додаткової вартості діє на всіх стадіях виробничого процесу. Вихідним поняттями для фінансових результатів як економічної та бухгалтерської категорії є визначення доходів і витрат у П(С)БО № 3, а саме: доходи — це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена; витрати — це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [2].

Щодо економічної вигоди, то згідно із ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], то вона визначається як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

За критерієм величини розрізняють такі фінансові результати: позитивні фінансові результати (прибуток), нульовий фінансовий результат та негативний фінансовий результат (збиток).

Згідно з П(С)БО № 3 «Звіт про фінансові результати» фінансові результати класифікуються за видами діяльності: фінансові результати операційної діяльності; фінансові результати інвестиційної діяльності; фінансові результати фінансової діяльності; фінансові результати надзвичайних подій. За цією класифікацією фінансові результати визначаються та відображаються у Звіті про фінансові результати.

План рахунків бухгалтерського обліку містить окремий рахунок 79 «Фінансові результати», який безпосередньо призначений для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати підприємства, і має субрахунки відповідно до класифікації фінансових результатів.

Згідно з Інструкцією до Плану рахунків [4] фінансовий результат від основної діяльності — це прибуток (збиток) від основної діяльності підприємства, який є різницею між сумою доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг й доходів від іншої операційної діяльності та сумою собівартості реалізованої готової продукції, товарів, робіт і послуг, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат.

Відповідно до П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [2] фінансові результати поділяються на обліковий та податковий, а саме: обліковий прибуток (збиток) — сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період; податковий прибуток (збиток) — сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період.

Нерозподілені прибутки (непокриті збитки) поточного та минулих років обліковуються на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», субрахунки якого також утворюють відповідну класифікацію фінансових результатів: прибуток нерозподілений; непокриті збитки; прибуток, використаний у звітному періоді.

Методикою економічного аналізу передбачена класифікація фінансових результатів, згідно з якою прибуток (збиток) поділяється на: балансовий прибуток (збиток), прибуток який оподатковується, і госпрозрахунковий прибуток [5].

Таким чином, провідна роль у вирішенні проблем та питань визначення й оптимізації величини фінансових результатів належить бухгалтерському обліку та аналізу, адже можливість отримання найбільшого економічного ефекту при найменших витратах трудових, матеріальних і фінансових ресурсів значною мірою залежить від того, наскільки оперативно і точно підприємство здійснює облік та аналіз власних витрат та доходів. Грамотна організація бухгалтерського обліку та аналізу на підприємстві дозволить об'єктивно і своєчасно відображати витрати та доходи, вести оперативний контроль за виконанням плану, дотримуватися кошторисів витрат, виявляти резерви зниження собівартості продукції, визначати шляхи оптимізації доходів і витрат, що дасть можливість істотно поліпшити фінансові результати підприємства та підвищити його конкурентоспроможність.

Примітки:

1. ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
2. Положення (Стандарти) Бухгалтерського Обліку: Бухгалтерський облік. Хрестоматія. Збірник систематизованого законодавства / Бізнес. Бухгалтерія. – Київ: ЗАТ «ХК «Бліц-Інформ», 2007. – 226 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік. / За редакцією професора Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2002 р.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства України від 30.11.1999 р. № 291
5. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. - К. : Вища школа, 2005. - 278с.

Natalya Meleshko

Ivan Franko National University of Lviv

THEORETIC DETERMINATION AND CLASSIFICATION OF FINANCIAL RESULTS FOR THE NEEDS OF ACCOUNTING AND ANALYSIS

Financial results determine the opportunities of enterprise economic development and create the resources of financial stability, which are important under the circumstances of frequent business environment changes. That is why actual questions of financial results classification and theoretic determination are described in the article.

Ірина Мельничук

Львівський національний університет ім. І. Франка

ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність вивчення конкурентоспроможності підприємства обумовлюється наявністю традиційних і нових дискусійних питань, пов'язаних з принциповим значенням конкурентоспроможності у забезпеченні успішного функціонування підприємства (особливо з позицій стратегічного розвитку), а також проявами природи зміни конкуренції і самого підприємства в сучасному світі.

Питання управління конкурентоспроможністю підприємства вивчають багато вчених, зокрема А. В. Войчак, І. А. Бланк, Л. Є. Довгань, Т. Коно, Г. Л. Азоев, А. С. Бондаренко, З. А. Васильєва, В. Г. Шинкаренко, З. Є. Шершньова, Ю. Б. Рубін, Є. В. Хохлов та інші.

Сутність конкурентоспроможності підприємства полягає у його здатності на сьогоднішній день та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення привабливого для нього продукту, випереджуючи за часом теперішніх і можливих конкурентів.

Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

До ключових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відносять методи, в основі яких лежить: життєвий цикл товару, частка ринку, конкурентна перевага, споживча вартість тощо. Наприклад, в основі методу бенчмаркінгу лежить порівняння продукту конкурента з продуктом оцінюваного підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для збереження конкурентоспроможності організація повинна створювати нові переваги, щонайменше з такою швидкістю, з якою її конкуренти можуть копіювати вже наявні переваги.

Конкурентоспроможність підприємства можна підвищити за рахунок впровадження наступних заходів: підвищення частки власних коштів у структурі капіталу підприємства; збільшити обсяг реалізації до розрахованого рівня беззбитковості; скоротити частку позикових коштів відносно власних; збільшити обсяг рентабельних активів, за рахунок яких можна покрити короткострокові зобов'язання; після досягнення точки беззбитковості реалізації досягти планових обсягів прибутку, тим самим підвищити показники рентабельності; для кожного виду послуг на підприємстві доцільно визначити приблизний етап життєвого циклу з метою формування ефективної цінової та асортиментної політики, які тісно пов'язані з рівнем конкурентоспроможності і впливають на основні результативні показники підприємства.

Кінцевою метою підвищення конкурентоспроможності підприємства є збільшення прибутку та прибутковості розширення ринку його збуту та забезпечення стійкості роботи фірми. Покращення фінансового стану фірми можна досягти за рахунок підвищення якості продукту, що пропонується (чим вища якість, тим вища ціна), реалізації політики ресурсозбереження, організаційно-технічного та соціального розвитку підприємства. Будь-які заходи з покращення цих сторін діяльності відображаються на зростанні прибутку фірми і, відповідно, її конкурентоспроможності.

Потреба в забезпеченні та підвищенні конкурентоспроможності українських підприємств, а також розробка тактики й стратегії забезпечення їх конкурентоспроможністю в ринкових умовах обумовлює доцільність вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Процес розробки і реалізації стратегії конкуренції дозволяє систематизувати інформаційні потоки в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, забезпечити менеджера

ефективним організаційним інструментарієм вирішення завдань, полегшити і впорядкувати контроль за процесом реалізації вибраної стратегії конкуренції і роботою окремих виконавців.

Сучасні умови господарювання вимагають від ринкових суб'єктів ефективного використання чинників конкурентоспроможності для її підвищення з метою забезпечення підприємству переваг пропонованої продукції перед продукцією конкурентів; зниження витрат, а отже, цін (останні два чинники є важливими для споживачів продукції); швидкості реагування на зміни ринкової кон'юнктури.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства - можливість ведення ефективного господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Це узагальнений показник життєвої стійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціали.

Irina Melnychuk

Ivan Franko National University of Lviv

TO THE QUESTION OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

There are the essence of competitiveness of the enterprise and the best methods of its evaluation in this article. There are some measures, by which you can improve the competitiveness of the enterprise. Determined, that the needs for increasing competitiveness of Ukrainian enterprises, and developing tactics and strategies to ensure their competitiveness in market conditions determines the feasibility of improving the competitiveness of the enterprise.

Метлова А. Г., Іщенко Я. П.

Вінницький національний аграрний університет

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЧИННИКИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Останні роки в Україні спостерігається удосконалення та впровадження деяких змін у систему бухгалтерського обліку, насамперед розробка теоретичних основ і механізмів практичного запровадження облікової політики на підприємстві. Метою публікації є обґрунтування необхідності формування облікової політики на підприємстві та дослідження факторів впливу на облікову політику.

Питання формування та реалізації облікової політики підприємств знайшли відображення в працях українських вчених: Ф.Ф. Бутинця, Г.Г. Кірейцева, М.Т. Білухи, В.Г. Лінника, М.С. Пушкар, В.В. Сопка, В.Г. Швеця та інших.

Незважаючи на значні наукові напрацювання, доводиться констатувати невідповідність теоретичних та практичних розробок реаліям української дійсності. На сучасному етапі в Україні досить багато вчених присвятили свої дисертаційні дослідження даній темі - це Л.Д. Лисова "Облікова політика основних засобів і аналіз ефективності їх використання на підприємствах харчування", 1998 р. та С.М. Міщенко "Облікова політика в системі управління банком", 2004 р., але, на жаль, більшість їх розробок так і не втілені у життя до цих пір.

Визначення терміну "облікова політика" дається в ст. 1 Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" і в п.3 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": "облікова політика - це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності".

Тобто, під-обліковою політикою слід розуміти сукупність способів ведення бухгалтерського обліку прийняту підприємством – первинного спостереження, вартісного виміру, поточного групування та узагальнення фактів господарського життя.

Як відомо, методична база ведення бухгалтерського обліку складається з використання первинних облікових документів, інвентаризації, оцінки, калькулювання, організації обліку (управлінського, бухгалтерського та податкового), виконання розрахунків та проведення, контролю, підготовки звітності. Створення цілісної системи обліку передбачає активне застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності — облікової політики підприємства.

Ефективні управлінські рішення, від яких залежить фінансовий результат діяльності підприємства (прибуток чи збиток), базуються на своєчасній інформації (інформаційно-аналітичному забезпеченні), змістовне та якісне наповнення якої визначається прийнятою на підприємстві обліковою політикою.

Одним з найголовніших і найгостріших питань, що має забезпечувати облікова політика користувачів фінансової звітності, це насамперед надання достовірної, корисної, об'єктивної, співставної та повної інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання.

Згідно з пунктами 4, 5 статті 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» кожне підприємство самостійно визначає облікову політику, розробляє системи і форми ведення бухгалтерського обліку, але статтею визначені деякі зобов'язання, точніше правила, яких повинно дотримуватись підприємство: обачності, автономності, повноти висвітлення, послідовності, неперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат.

Користувачами облікової інформації є широке коло осіб, інтереси їх не завжди співпадають. Формуючи облікову політику, підприємства, мають змогу маніпулювати інформацією, що отримується з системи обліку.

Від облікової політики може залежати безпосередньо і прибутковість підприємства. Вибір способу і форми ведення бухгалтерського обліку забезпечує оптимізацію витрат, і як наслідок, це впливає на результативність господарської діяльності підприємства. Мова йде про всі складові облікової політики, способи оцінки виробничих запасів, способи нарахування амортизації основних засобів, нематеріальних активів, калькулювання собівартості продукції та багато іншого.

На облікову політику впливають також і зовнішні чинники. Це політична стабільність, ефективність системи державного регулювання економічних процесів, наявність та ефективна реалізація відповідної національної програми. Саме ці чинники на сьогодні гальмують економічний прогрес в Україні, стримують ділову активність підприємств.

Таким чином, при формуванні облікової політики, то керівництво повинно враховувати усі позитивні і негативні фактори з метою вибору раціональних та ефективних варіантів відображення інформації для потреб управління підприємствами різного роду діяльності.

Примітки:

1. Білуха М. Т. Теорія фінансово господарського контролю і аудиту: підручник / М.Т. Білуха.- К.: Вища школа, 1994.- 364 с.
2. Житний П. Є. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація: Монографія. – Луганськ, 2007. – 352 с.

3. Савченко В. М. Проблеми формування облікової політики // Наукові праці Кіровоградського державного технологічного університету. Економічні науки. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – Кіровоград, 2003. – Вип. 4. – С. 395-398.
3. Закон України «про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996- XIV // Все про бухгалтерський облік. – 2007. - №66 (1343. – С.2.

Metlova Alina

Vinnitsia National Agrarian University

ACCOUNTING SYSTEM AND INFLUENCE THE FORMATION

Людмила Миколайчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із найважливіших завдань в структурі моделі управління прибутком суб'єкта господарювання є цільове планування та прогнозування прибутку, що дозволяє визначити: необхідне співвідношення рівня витрат та доходів, цільовий рівень обсягів реалізації та точку беззбитковості, а також виявити можливі резерви скорочення витрат підприємства та інше.

В умовах ринкової нестабільності, коливання курсів валют, росту цін постачальників, зростання чи спаду попиту на продукцію підприємства, стратегічний аналіз фінансових результатів та прогнозування цільової суми прибутку дають змогу оцінити результати від різних видів діяльності і відповідно ефективність діяльності суб'єкта господарювання в цілому, сприяють прийняттю своєчасних та ефективних управлінських рішень, дають змогу спрогнозувати майбутні витрати на різні види діяльності та підвищують маневреність підприємства на ринку. На сьогоднішній день великими підприємствами створюються окремі відділи, які займаються пошуком та впровадженням оптимальних методів прогнозування.

Питання прогнозування цільової суми прибутку, взаємозв'язку доходів та витрат досліджувало багато українських вчених, зокрема Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г., Мних Є.В., Тарасенко Н.В., Івахненко В.М. та інші. Їхні праці зробили вагомий внесок у розвиток методики прогнозування прибутковості. Проте, на сьогодні вибір оптимального методу прогнозування залишається проблемним та актуальним.

Аналіз взаємозв'язку "витрати-обсяг-прибуток" є одним з найбільш простих і ефективних методів визначення точки беззбитковості (розрахунок критичного обсягу реалізації продукції) та прогнозування цільової суми операційного прибутку підприємства. Критичний обсяг реалізації продукції - це обсяг реалізації, за якого підприємство здатне покрити усі свої витрати (змінні та постійні) за рахунок чистого доходу від реалізації продукції, не одержуючи прибутку від операційної діяльності. Він може бути виражений у натуральних (кількість одиниць продукції) та грошових (виручка) одиницях вимірювання або у відсотках до виробничої потужності підприємства [1]. Критичний обсяг реалізації продукції завжди є базовою точкою, від якої відштовхується підприємство при здійсненні прогнозування цільової суми операційного прибутку.

Для визначення обсягу реалізації, що забезпечує досягнення запланованої (цільової) суми операційного прибутку, можна скористатися формулами [1]:

$$ОР_{пл} = (П_{пл} + П_{В}) / (Ц_{од} - З_{Вод}), \quad (1)$$

де ОР_{пл} – обсяг реалізації продукції в натуральних одиницях вимірювання, який забезпечує формування планової (цільової) суми операційного прибутку підприємства; П_{пл} – планова (цільова) сума операційного прибутку.

Такий же показник у грошових одиницях вимірювання (ОР_{гпл}) можна розрахувати за формулами:

$$ОР_{гпл} = (П_{пл} + П_{В}) / Ч_{зм}, \quad (2)$$

де Ч_{зм} - частка змінних витрат в ціні одиниці продукції без врахування непрямих податків;

Використовуючи дані формули побудуємо графік формування запланованої суми операційного прибутку для ПАТ «Концерн Галнафтогаз» (рисунк 1.

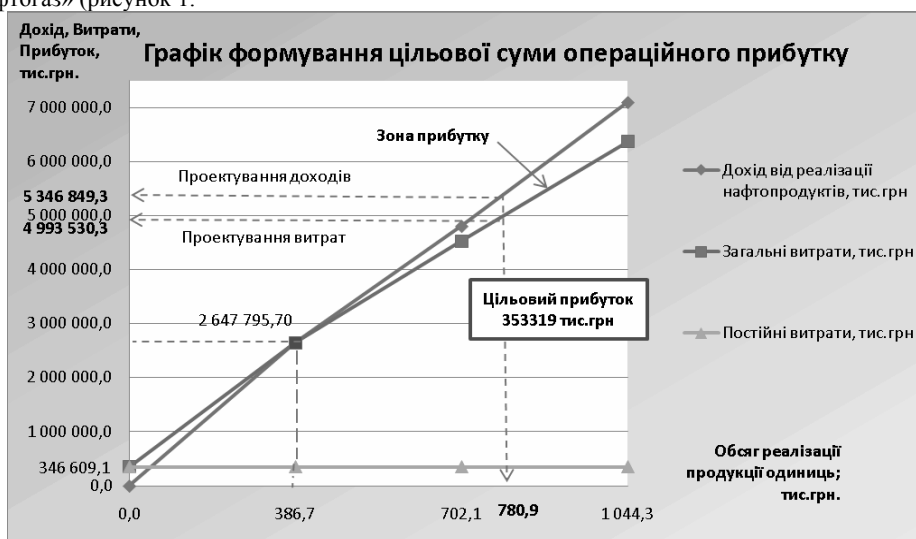


Рис. 1. Графік формування запланованої (цільової) суми операційного прибутку від реалізації нафтопродуктів для ПАТ «Концерн Галнафтогаз»

На рисунку 1 перетин лінії загальних витрат та лінії доходу від реалізації продукції, характеризує точку беззбитковості, тобто критичний обсяг реалізації за якого підприємство не отримує ні прибутку ні збитку. Зона прибутку – це зона обмежена лінією загальних витрат та лінією загальних доходів, саме в цій площині відбувається проектування цільової суми операційного прибутку.

Варто врахувати, що графічний метод передбачає ряд допущень та умовностей: незмінність постійної частини витрат для будь-якого обсягу реалізації, повну пропорційність зміни змінних витрат та незмінні ціни [2]. В умовах ринкових коливань ці умови втримати незмінними є складно. Крім того, важливо врахувати динаміку показників необхідних для проектування суми операційного прибутку, протягом років, що дасть змогу точніше визначити ріст матеріальних витрат, витрат на оплату праці, адміністративних та збутових витрат. Для цього доцільно використовувати кореляційно-регресійний метод аналізу, який дозволяє отримати майбутнє значення результативного показника залежно від зміни одного або декількох інших показників.

Для даного аналізу використовуються дані про обсяги реалізації продукції (оборот по кредиту 70 рахунку), собівартість реалізованої продукції (оборот по 90 рахунку), адміністративні витрати (оборот по 92 рахунку) та витрати на збут (оборот по 93 рахунку).

Для кожного з показників, який лінійно пов'язаний з обсягом реалізації продукції, можна розрахувати рівняння лінійної регресії та побудувати лінію тренду [3]. У загальному вигляді це рівняння має вигляд:

$$y = ax + b, \quad (3)$$

де y – показник, прямо пов'язаний з чистим доходом від реалізації продукції, тис. грн., x – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн., a – коефіцієнт регресії, b – вільний член рівняння, тис. грн.

За допомогою програми MS Excel можна отримати відповідні рівняння регресії, які покажуть нам взаємозв'язок між чистим доходом та витратами.

Спрогнозуємо операційний прибуток від реалізації нафтопродуктів для ПАТ «Концерн Галнафтогаз», для чого використаємо метод відсотка від продажу, та припустимо, що чистий дохід від реалізації продукції зросте на 40,5% у 2009 р. порівняно з 2008 р. Таке припущення зроблене на основі укладених на ПАТ «Концерн Галнафтогаз» договорів з покупцями на нафтопродукти, а також враховуючи зростання собівартості тонн нафтопродуктів з боку постачальників та введення акцизу на нафтопродукти, який передбачений в Законі України «Про державний бюджет України» на 2010р.

Відповідно прогнозне значення чистого доходу від реалізації продукції буде становити:

$$5\,865\,030 * 1,405 = 8\,240\,367,15 \text{ (тис. грн.)}$$

Для визначення прогнозованого значення витрат підставимо по чергово значення прогнозованого обсягу реалізації замість x у рівняння (3. для собівартості продукції, адміністративних витрат і витрат на збут:

$$1. \text{ прогнозне значення собівартості: } y = 0,8333 * 8\,240\,367,15 - 105177 = 6\,761\,520,95 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2. \text{ прогнозне значення адміністративних витрат: } y = 0,029 * 8\,240\,367,15 + 7813,2 = 246\,783,85 \text{ (тис. грн.)}$$

$$3. \text{ прогнозне значення витрат на збут: } y = 0,066 * 8\,240\,367,15 - 46834 = 497\,030,23 \text{ (тис. грн.)}$$

Відповідно операційний прибуток буде становити: 735032,12 (тис. грн.)

Однак слід пам'ятати, що у моделі враховується вплив лише фактору зміни чистого доходу, який змінює значення собівартості, адміністративних витрат і витрат на збут. Решта змін зумовлена іншими факторами, вплив яких може бути як позитивний, так і негативний. Для того, щоб збільшити прогнозну абсолютну величину фінансового результату від операційної діяльності потрібно той відсоток зміни витрат, який зумовлюється іншими факторами, спрямувати на зменшення витрат. Досягнути зниження витрат можна за рахунок покращення стану існуючого на підприємстві обладнання, скорочення витрат тощо.

Отже, проблема прогнозування величини операційного прибутку в умовах ринкової нестабільності, потребує значної уваги, адже дає змогу керівникам підприємства оцінити ситуацію та приймати швидкі тактичні рішення з метою досягнення цільового стратегічного результату.

Примітки:

1. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: Навчальний посібник/За ред. А.Г.Загороднього. Серія «Дистанційне навчання». – «31.-Львів:Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 428 с.
2. Івахненко В. М., Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: KHEU, 2000. — 263 с.
3. Василенко О.В., Шматко В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник.- К: 2003. - 440 с.

Ludmyla Mykolaichuk

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF FORMATION AND FORECASTING OPERATING PROFIT

The article reviews methods of planning and forecasting profit, based on correlation-regression analysis, carried graphic modeling break-even point and target profit. Using linear regression equation made projected cost analysis, administrative expenses, sales and profits for "Concern Galnaftogaz" for 2010.

Ірина Михайляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ТОВАРНУ СТРУКТУРУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Україна найбільше постраждала від світової фінансової кризи тому, що її економіка є дуже відкритою і водночас недостатньо диверсифікованою. Частка експорту становить понад 50% ВВП. Експорт країни здебільшого обмежується невеликою кількістю товарів з низькою доданою вартістю, зокрема металургійною та хімічною продукцією. Частка цих товарів складає більше 50% у загальному обсязі експорту товарів, в той час, як світовий попит на ці товари досить мілкий. Ця мілкість зовнішнього попиту призводить до непередбачуваності доходів від експорту. З іншого боку, товари з високою доданою вартістю, такі як машини, устаткування та транспортні засоби, становлять лише 15% всього вітчизняного експорту. До того ж, експорт товарів України має вузьку географічну диверсифікацію. До ключових торговельних партнерів України належать лише кілька країн СНД та ЄС. Зокрема, сукупна частка Росії, Туреччини, Італії, Польщі, Білорусії та Німеччини разом складає близько половини всього експорту товарів України. Світова фінансова криза уповільнила світову економічну активність, суттєво знизивши світові ціни на товари (особливо сталь та хімічну продукцію). Все це викликало спад зовнішнього попиту на українські товари. Це означає, що залежність України від вузького кола товарів, що експортуються до невеликої кількості країн, помітно посилює негативні явища в реальному секторі, які й без того були загострені через падіння внутрішнього попиту. Обсяги експорту знизилися на 47% . Через свою залежність від експорту, промислове виробництво знизлося на 31%.

Основу вітчизняного експорту складає продукція чорної металургії (34,5%), добувної промисловості (10,5%), машинобудування (16%), хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (7,5%).

У 2003-2007 рр. за рахунок сильної світової економіки зростання вітчизняного експорту складало в середньому 25% на рік, а під час світового товарно-сировинного буму у 2008 році сягнуло 50%. Однак протягом останніх років зростання споживчого та інвестиційного попиту задовольнялося здебільшого за рахунок імпортованих, а не вітчизняних, товарів та послуг. І справді, внутрішнє виробництво зросло значно повільніше через несприятливий діловий клімат у країні та перерозподіл економічних ресурсів на користь виробників промислових товарів, орієнтованих на експорт. Зростання споживчого та інвестиційного попиту, а також високі ціни на сировину та енергоносії, сприяли зростанню імпорту. Більше того, оскільки Україна не має достатньо власних енергетичних ресурсів, вона значно залежить від імпорту нафти та газу з Росії та Туркменистану. Таке недиверсифіковане постачання енергетичних ресурсів послабило конкурентоспроможність українських промислових виробників (передусім в хімічній та металургійній галузях), які не змогли швидко пристосуватися до зовнішніх шоків, пов'язаних зі зростанням цін на світових ринках енергетичних ресурсів. Значна частка енергоносіїв у структурі імпорту також обумовила підвищену чутливість економіки до впливу глобальних товарних циклів. Протягом 2006-2007 рр. зростання імпорту становило в середньому 30% на рік, а в 2008 р. обсяги імпорту збільшилися на 60%. Таке прискорення темпів зростання імпорту призвело до формування від'ємного сальдо торговельного балансу. Суттєві негативні наслідки від світової фінансової кризи Україна уже відчула наприкінці 2008 року. Різко скоротився обсяг промислового виробництва, особливо у металургії, нафтохімії, легкій промисловості. Восени 2008 року українські металургійні підприємства скоротили виплавку чавуну на 29%, а виробництво сталі скоротилося на 32%. З 36 доменних печей України 17 призупинили свою роботу. Суттєво зменшились обсяги експорту продуктів тваринного походження на 41%, металургії на 39%, продукція хімічної промисловості на 27%. Зменшення обсягів імпорту стосується зменшення поставок автомобілів та устаткування.

Економічний спад у країнах - основних торговельних партнерах України, суттєво зменшив попит на товари вітчизняного експорту, зокрема метали та хімічну продукцію. В поєднанні з різким падінням світових цін на ці товари, це призвело до скорочення промислового виробництва на 30%, що негативно вплинуло на економіку країни в цілому.

Вірогідність того, що колишні джерела економічного зростання (а саме, потужні внутрішнє споживання та експорт) зможуть і надалі забезпечувати зростання ВВП, є дуже низькою. Світові ціни на експортну продукцію навряд чи залишаться на такому ж високому рівні, як раніше.

Вплив світової кризи на економіку України торкається переважно фінансової сфери, проте падіння світових цін на металопродукцію призвело до кризи в металургії і падіння промислового виробництва в цілому, до погіршення сальдо зовнішньої торгівлі, подальшого падіння фондового ринку, зростання безробіття й посилення інфляції.

Iryna Mykhaylyak

Ivan Franko National University of Lviv

INFLUENCE OF WORLD ECONOMIC CRISIS ON UKRAINE FOREIGN TRADE GOODS STRUCTURE

This theses of conference shows the influence of world financial crisis on Ukrainian foreign trade structure. Special attention is paid to changes in goods structure of export and import.

Олена Мишковська

Українська академія друкарства

ТРАНСФОРМАЦІЯ СУСПІЛЬСТВА СПОЖИВАННЯ НА ОСНОВІ ЦІННОСТЕЙ

Порівнювати сучасне суспільство можливо, виходячи з різних теоретичних побудов – масова культура, постмодернізм, необароко. Ще однією влучною точкою зору є розгляд сучасності як суспільства споживання. Згідно із статистичними даними, сьогодні 20% населення планети спроможне задовольнити потреби решти 80% у товарах та послугах, таким чином, навіть порівняно розвинені щодо промисловості країни виявляються захоплені цивілізацією споживання.

Проблема споживання не є проблемою виключно сьогодення і сучасної науки. Початок сучасному типу споживання був закладений ще в пуританізмі XVIII століття – хоча і «негативно» - як збірка правил, що обмежувала споживання. Перші яскраві прояви цього явища пов'язані з новими багатіями США, що з'явилися наприкінці XIX століття, та мешканцями європейських мегаполісів того самого проміжку часу. Ці процеси були досліджені двома науковцями – Т.Вебленом та Г.Зіммеlem. Американський економіст Торстейн Веблен увів поняття «conspicuous consumption» (демонстративне споживання) щодо своїх співвітчизників, котрі активно наслідували європейські взірці розкоші. Споживали, відповідно до трактування німецького філософа та соціолога Георга Зіммеля, з метою протистояння силам мегаполісу, що їх пригнічували – «відрізнатися, щоб бути поміченим».

Проте сучасний рівень споживання вже в мільйони разів перевищив рівень споживання тих віддалених часів, що тепер проблема введення споживання в розумні рамки давно турбує світову інтелектуальну еліту.

Неконтрольоване людиною споживання, на думку Джона де Граафа, Девіда Ванна та Томаса Нейлора, представляє собою видиму загрозу психічному і фізичному здоров'ю людини. У споживача виробляється певний психологічний тип з характерним для нього симптомом спішності. Пересічному українцю це явище, яке призводить до розпаду людських зв'язків, на щастя, відоме поки що в основному з фільмів та книг. Звичайно, патологічне споживання і на Заході зустрічається не дуже часто, однак «споживачкість» може розвиватися лише за рахунок певних духовних інтересів і призводить до збідніння внутрішнього світу.

Шлях від «гламуру до оргії» був пройдений ще маркізом де Садом, типовим представником «золотої молоді» у Франції кінця XVIII століття. Перенасичення, як помітив маркіз, штовхає людину на шлях спокуси і злочину. Коли людині все доступно, вона починає бажати забороненого, отримуючи задоволення від того, що ця «радість» недоступна більше нікому.

Нову сучасну еліту називають по-різному. Наприклад, неторкатоми (від англ. net – мережа). Статус нетократа визначається його приналежністю до інформаційної мережі та вмінням працювати з інформацією. Його багатство – не стільки фізичної природи (нерухомість, акції), скільки особисті якості – знання, контакти, можливість стати вузлом комунікації. Зрозуміло, що для нетократа в житті головне – самореалізація, особистісний ріст, духовні пошуки. Ця людина може контролювати особисті бажання.

Нетократам, згідно концепції шведських дослідників Олександра Барда та Яна Зодерквіста, протистоїть конс'юмтаріат – споживачі, які не здатні до самоконтролю і самообмеження, не володіють власними бажаннями. В даному розумінні поділ

на нетократію та конс'юмтаріат на новому рівні показує попередній поділ на патриціїв та плебеїв – плебей в очах аристократа був нижчою істотою, яка керується не розумом, а інстинктами.

Подібний погляд на людську масу формується завдяки тому, що значна частина еліти занята виробництвом фіктивних потреб суспільства споживання. Саме фіктивний товар в сучасних умовах є основою економічного розвитку. Сьогодні лише 30% товарів задовольняють базові потреби людини (в їжі, одязі тощо). Фіктивний товар продає імідж і статус. Закономірно, що люди, які не потребують підтвердження своєї важливості та багатства, дуже часто є досить консервативними у своєму споживанні.

Можна виділити дві моделі споживання – консервативну і екстенсивну. Людина, яка притримується консервативної моделі споживання купує лише речі, які задовольняють її реальні потреби, і користується ними тривалий час. Такого типу споживач не буде змінювати машину кожних два роки доки їздить стара, не буде викидати зовсім новий одяг лише тому, що він вийшов з моди, не купить товар лише тому, що його постійно рекламують на кожному кроці. Екстенсивна модель споживання повністю визначається модою та рекламою.

В Україні, як і в інших країнах колишнього соціалістичного табору, в переважній більшості громадян збереглася консервативна модель споживання. Звичайно, що однією з причин, яка накладає обмеження на споживання є невисокий дохід українців.

Необмежене споживання знищує не тільки людину. Воно несе загрозу і середовищу, в якому вона проживає. Ресурси планети обмежені і не зможуть задовольнити усі зростаючі потреби «золотого мільярда», не говорячи вже про інших мешканців землі, які теж прагнуть життя, наближеного до західних стандартів споживання.

Споживацька економіка має природні об'єктивні обмеження для своєї експансії. «Межі росту», як на початку 1970-их сказали учасники Римського клубу. Вихід за їх межі загрожує фізичному існуванню людської цивілізації.

Монреальська угода щодо озонового шару, Кіотський протокол, який обмежує викиди в повітря парникових газів, показують, що у світового співтовариства наявне розуміння проблеми. Зрозуміло, що необхідно суттєво обмежити споживання, особливо у найбагатших країнах Заходу, які поглинають левову частку природних ресурсів. Проблема полягає в тому, як це зробити демократичними методами.

Трансформація суспільства споживання повинна полягати у розповсюдженні консервативної моделі та відмови від екстенсивної на основі загальнолюдських цінностей, які сповідують розумний рівень споживання та бережливе ставлення на навколишнього середовища.

Ще одним виходом з даної дилеми є інновації. Інновації щодо пошуку альтернативних джерел енергії, заміни традиційних ресурсів промисловими аналогами тощо.

А головне – ефективне природо використання та обмеження споживання до розумних меж мають бути метою функціонування кожної держави.

Olena Myshkovska

Ukrainian Academy of Printing Arts

TRANSFORMATION OF SOCIETY OF CONSUMPTION AT THE BASE OF VALUES

Today a world community ran into the problem of unlimited consumption. Transformation of society of consumption must consist in distribution of conservative model of consumption and waiver of extensive on the basis of whole-human shared values which confess the clever level of consumption and thrifty relation on environment.

Мишишин Марія

Львівський Національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Дискусії вчених щодо нормативного методу калькулювання та системи «стандарт-кост» ведуться і по цей день. Вони стосуються, як походження так і спільних та відмінних рис, переваг та недоліків кожного із цих методів.

Ідея контролю фактичних витрат через заздалегідь задані нормативи (стандарт) витрат і відхилення від них, вперше виникла і була запроваджена в США це в 20-ті роки минулого століття. Система такого обліку була названа системою «Стандарт-кост». На основі «стандарт-косту» у 30-ті роки був розроблений і впроваджений в вітчизняну практику нормативний метод, який відрізнявся від «стандарт-косту» соціальною спрямованістю, і низкою технічних прийомів і методів, наприклад, більшою деталізацією нормування витрат, різноманітністю способів виявлення відхилень від норм, поєднанням нормативного обліку з нормативним калькулюванням тощо [2, с. 144].

Як і вітчизняний нормативний метод, так і метод «стандарт-кост», передбачають: нормування витрат; складання нормативних калькуляцій; облік нормативних витрат і відхилень від норм (за місцями виникнення та центрами відповідальності); аналіз відхилень та прийняття відповідних управлінських рішень [4, с. 151].

Багато учених визнають і відображають відмінності між цими методами. [3, с. 170]

Область порівняння	«Стандарт-кост»	Нормативний метод
Облік зміни норм	Поточний облік зміни норм не ведеться	Ведеться у розрізі причин та ініціаторів
Облік відхилень від норм прямих затрат	Відхилення документуються і відносяться на винних осіб або фінансові результати	Відхилення документуються і відносяться на затрати виробництва
Облік відхилень від норм непрямих затрат	Непрямі затрати відносяться на собівартість у межах норм, відхилення виявляються з урахуванням обсягу виробництва та відносяться на фінансові результати	Непрямі затрати відносяться на собівартість у сумі фактично здійснених затрат, відхилення відносяться на затрати виробництва
Ступінь регламентації	Нерегламентований, немає єдиної методики встановлення стандартів і ведення облікових регістрів	Регламентований, розроблені загальні та галузеві стандарти та норми
Варіанти ведення обліку	Облік затрат, випуску продукції та незавершеного виробництва за стандартизованою собівартістю. Витрати на виробництво обліковуються за фактичними затратами, випуск продукції - за нормативними, залишок незавершеного виробництва - за стандартами з урахуванням відхилень.	Незавершене виробництво та випуск продукції оцінюються за нормами на початок року, у поточному обліку виділяються відхилення від норм. Всі затрати обліковуються за поточними нормами.

Відхилення виявлені при використанні нормативного методу калькулювання можуть бути як позитивними, так і негативними. А що стосується стандартних норм, то вони не можуть перевищуватись. Якщо таке явище має місце, воно може пояснюватись або помилками в нормуванні, або порушеннями технології виробництва. Система «стандарт-кост»

являє собою інструмент контролю, що вирішує проблему регулювання величини поточних витрат виробництва шляхом застосування особливих (гнучких) бюджетів замість статичних бюджетів (кошторисів) витрат, як нормативний метод. Гнучкий бюджет складається на підставі бюджетних витрат і доходів для фактичного обсягу діяльності. Підготовлений на стадії планування, гнучкий бюджет може бути розрахований для кількох можливих обсягів діяльності в межах релевантного діапазону [1, с. 123].

Незважаючи на відмінності кожен із цих методів має свої переваги і недоліки.

Так перевагами нормативного методу можна вважати: існування можливості порівняння витрат; управління витратами здійснюється за відхиленням; посилюється мотивація працівників; можливість оцінювати ефективність управління витратами. А недоліками є: зайві реагування на відхилення можуть призвести до зниження ефективності діяльності; не підходить для гнучкого виробництва з великою кількістю нестандартних операцій [4, с. 156].

Перевага системи «стандарт-кост» перед іншими методами обліку витрат на виробництво полягає в наступному:

По-перше, на підставі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про доходи.

По – друге, менш складна техніка ведення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції, оскільки картки стандартної собівартості друкуються заздалегідь із зазначенням нормативної кількості виробничих витрат. Картка нормативної собівартості виробу показує всі повні витрати на його виготовлення, що викликає повторне обчислення виробничих витрат по операціях або замовленнях. Коли операції автоматизовані, стандартні умови вводяться в програму ЕОМ, яка управляє виробничим процесом, будь-яке відхилення від стандартів виявляється моментально, поправки вносяться в процесі роботи. По-третє, при правильній постановці системи потрібен менший бухгалтерський штат, ніж при обліку минулих витрат, бо в межах цієї системи облік ведеться за принципом виключення, тобто враховуються лише відхилення від стандартів. Чим стабільніше працює підприємство і чим більш стандартизовані виробничі процеси, тим менш трудомістким стає облік і калькулювання продукції, яку виготовляє підприємство. Одна з основних переваг системи «стандарт-кост» полягає в тому, що якщо внаслідок суттєвих змін у ціновій політиці (інфляція) загальна сума витрат збільшиться, це не вплине на керівників цехів, оскільки вони несуть відповідальність не у вартісному вимірі, а у натуральних показниках. Перевитрати можна отримати, тільки у випадку суттєвих змін цього виробу, тобто якщо змінюється сам виріб.

Проведений аналіз переваг та недоліків двох методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції досить очевидно розкриває обставини, чому в системі управління виробництвом на наших підприємствах не зайняв належного місця аналог американської системи «стандарт-кост» - нормативний метод. Цьому завадили певні причини:

По-перше, труднощі впровадження «стандарт-кост» були обумовлені такою вимогою до бухгалтерського обліку, як достовірність. Вважається, що на це вплинуло те, що наукові впровадження не так жорстко вимагалися, як виконання інших обов'язкових нормативних документів. Надзвичайно деталізований облік потрібен був лише для одного – оперативного реагування на діючі у виробництві процеси та пошуку винних у перевитратах, які б їх відшкодували. Слід зауважити, що у західній практиці дуже рідко при виникненні відхилень різницю відносять на фінансові результати, а не шукають винних, адже їх може і не бути.

По-друге, нормативний облік витрат як аналог «стандарт-кост» і постачальник оперативної інформації про витрати для управлінців різних рівнів не набув для самих управлінців такого вагомego значення, як у закордонному управлінському циклі, тобто виявився непотрібним. Якби керівники підприємств хотіли працювати за жорсткими нормами, вони, безумовно, використовували б цей.

По- третє – нормативний метод не прижився на довгий період також через встановлення однакових нормативів витрат для однотипних підприємств. Не дивлячись на схожість підприємств вони мають багато відмінностей за виробничими факторами, а тому застосування єдиних норм є неправильно.

Те, що успішно працювало на одному підприємстві, могло завдати збитків іншому. Отже, головна причина, чому нормативний метод не зайняв у вітчизняному управлінні виробництвом того місця, яке йому належить за правом у всіх розвинутих країнах, полягає в тому, що одні не змогли розібратися, хто буде виконувати цю роботу (бухгалтери або спеціалісти управлінського кола – менеджери, техніки, інженери), а іншим не потрібні були такі дані. Однак, не дивлячись на це, теорія наведених методів залишається незмінною, вони є універсальними і, за думкою багатьох дослідників можуть застосовуватися при кожному методі обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції. Отже, можна вважати, що нормативний метод тільки тоді буде найбільш ефективним, коли він не фрагментарно, а повністю буде відповідати закордонному взірцю «стандарт-кост», який є надзвичайно прогресивним і актуальним у теперішній час.

Примітки:

1. Гасенко Л.В., Грановський С.С. Управлінський облік: Навчальний посібник.-Дніпродзержинськ,2007.- 215с.
2. Добровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С. Управлінський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Добровського В. М. . — К.: КНЕУ, 2003. — 245 с.
3. Нападовська Л.В., Бакурова О.А., Горностаєва В.М., Мазіна О.І., Мошковська О.А., Кузьменко О.П., За заг. ред. Л.В.Нападовської. Управлінський облік: Навч. посіб.- К.:Київ.Нац.торг.-екон. Ун-т,2006.-346с.
4. Партин Г.О., Загородній А.Г. Управлінський облік: Навч. посіб.-2-ге вид., випр. і доп.-К.:Знання,2007.-303с.

Мокляк Мирослава

Полтавська державна аграрна академія

ІНФРАСТРУКТУРА АГРАРНОГО РИНКУ ПОЛТАВЩИНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Розбудова аграрного ринку Полтавщини виступає пріоритетним завданням регіональної політики у сфері АПК області. Важливою передумовою ефективної діяльності суб'єктів аграрного ринку є функціонування ринкової інфраструктури, оскільки саме вона забезпечує взаємодію між товаровиробником та споживачем, попитом та пропозицією.

Питання розвитку інфраструктури аграрного ринку знаходили своє відображення у працях багатьох українських вчених, таких як Березін О.В., Бойко В.І., Васильчак С.В., Гладій В.М., Міщенко Н.М., Молдован Л.В., Мочерний С.В., Саблук П.Т., Шпичак О.М. та ін., проте проблеми неефективності сучасного функціонування елементів інфраструктури потребують їх постійного вивчення та пошуку шляхів удосконалення.

Інфраструктура аграрного ринку - сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови, що забезпечують обслуговування та регулювання безперервного й ефективного функціонування і розвитку ринкової економіки [3, с. 5]. Тому виникає необхідність докладніше з'ясувати роль та значення інфраструктури у розвитку ринку. Виділяють чотири головні групи учасників продовольчого ринку. Виробники сільськогосподарської продукції утворюють першу та найбільшу (після індивідуальних споживачів) групу. Друга група учасників ринку продовольства - це переробні підприємства багатьох галузей. Наразі недостатньо сформованою, але досить динамічною є третя група учасників, яку утворюють посередники. Вони виконують різні функції у залежності від місця, яке вони займають у ланцюгу доведення продукції від виробника до споживача.

Наступною групою учасників ринку є підприємства торгівлі, фізичні та юридичні особи, які продають сільськогосподарську продукцію і продовольство [2, с. 3]. Відповідно до зазначеного поділу продовольчого ринку, до ринкової інфраструктури ми можемо віднести третю і четверту групи учасників, які займаються посередницькою діяльністю та торгівлею.

Основою ефективного функціонування аграрного ринку є всебічний розвиток і постійне вдосконалення його інфраструктурних елементів - системи підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфери, які покликані обслуговувати рух продукції від виробника до споживача. Зазначена система виконує функції виявлення ринкових цін, як цін реального попиту та реальної пропозиції [4, с. 35]. Саме інфраструктура ринку має виконувати функцію генератора ринкових цін, на основі яких формуються ціни пропозиції і попиту та узгоджуються інтереси сільськогосподарських товаровиробників. Отже основна функція інфраструктури полягає в обслуговуванні виробників сільськогосподарської продукції на основних етапах створення споживчої вартості: постачання - виробництво - збут. Для товаровиробника важливе значення має не лише процес виконання тієї чи іншої функції, а й те, ким вона виконується, яка вартість її виконання тим чи іншим суб'єктом, і як ці послуги відбиваються на ціні кінцевого споживання.

Основними організаційно-технічними елементами інфраструктури ринку виступають товарні біржі, агроторгові домів, обслуговуючі кооперативи, гуртово-продовольчі ринки, ярмарки живої худоби, заготівельні пункти та ін. [5, с. 36].

У Полтавській області з березня 1997 року функціонує Українська універсальна біржа (УУБ), створена як універсальна, яка спеціалізується на торгівлі сільськогосподарської продукцією. У 2008 році на УУБ було укладено 636 угод, з них 245 щодо купівлі-продажу сільськогосподарської продукції [9].

Протягом 2000-2008 років спостерігається зменшення кількості контрактів, що укладаються на біржі, проте вартість даних угод залишається досить високою. Зростання вартості угод і зменшення їх кількості порівняно з 2000 роком, можна пояснити збільшенням середньої вартості укладених угод. Так, у 2000 році у середньому вартість однієї угоди на купівлю-продаж сільськогосподарської продукції становила 80 тис. грн., у 2008 році - 280 тис. грн. Це пояснюється перш за все зростанням вартості продукції, а також високим рівнем інфляції у країні [9].

У 2008 році на УУБ серед укладених щодо купівлі сільськогосподарської продукції переважали угоди щодо купівлі пшениці, проте, найбільшу вартість мали угоди на купівлю кукурудзи, незначну вартість (від 3 до 7 млн. грн.) мали угоди щодо купівлі соняшника, ріпаку, жита, ячменю та іншої сільськогосподарської продукції [9].

Біржова торгівля сільськогосподарською продукцією у Полтавській області представлена в основному спотовими угодами, тобто на біржовому ринку укладаються угоди на реальний товар з негайною поставкою. Продукція виставляється на біржах, як правило, відповідно до обсягів встановлених лотів: зернові насипом - вагонна партія 60 т; насіння соняшнику насипом - 35 т; цукор-пісок у мішках по 50 кг - вагонною нормою 60-68 т; олія автомобільними цистернами - по 8-12 т, залізничними - по 60 т; м'ясо у тушах авторефрижераторами - по 10-12 т, вагонними партіями - по 25 т. За реєстрацію угоди купівлі - продажу сільгосппродукції біржі сплачується реєстраційний збір у розмірі 0,25 % суми контракту.

Незначні об'єми біржових угод не здатні суттєво вплинути на рівень цін на сільськогосподарську продукцію в області, так як за допомогою біржі реалізовується менше 1 % товарного зерна області. При тому, що ціна на біржі є вищою ніж середньоринкова і встановлюється відповідно до кон'юнктури на аграрному ринку та найбільше відповідає принципам ціноутворення у ринкових умовах [6, с. 344]. Та, зазвичай, сільськогосподарські виробники не є членами біржі та користуються послугами посередників. Таким біржовим посередником може виступати районний агроторговий дім. В області функціонує 25 агроторгових домів створених у районних центрах.

Агроторговий дім має формувати великі партії сільськогосподарської продукції, доробляти їх відповідно до стандартів біржової торгівлі та реалізовувати, при цьому забезпечувати отримання прибутків не для себе, а для товаровиробника [7]. Але на сьогодні агроторгові домів не виконують покладених на них завдань, що негативно впливає на розвиток гуртової торгівлі в області. Серед основних причин неефективної діяльності даного суб'єкту інфраструктури можна назвати те, що великі, потужні підприємства мають добре налагоджені канали збуту виробленої продукції, які оминають агроторгові домів. Ті ж підприємства, що для ефективного збуту потребують послуг агроторгового дому (зберігання, реалізація виробленої продукції), не здатні утримувати дану ланку, внаслідок власного незадовільного фінансового становища.

Важливу роль у забезпеченні ефективної діяльності аграрних підприємств виконують сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Це підприємства, створені для здійснення обслуговування переважно своїх членів на засадах взаємодопомоги і економічного співробітництва. Чинниками, що спонукають сільськогосподарських товаровиробників до кооперування, можуть бути: вигода від участі у великих за обсягом господарських операціях, створення конкуренції комерційним посередницьким фірмам та уникнення конкуренції між собою, використання професійного менеджменту; можливість отримувати прибуток не лише від виробництва, а й від подальших стадій руху виробленої ними продукції у межах маркетингового ланцюжка певного товару (виробництво - збирання та зберігання - переробка - транспортування - гуртова торгівля - роздрібна торгівля - споживання); вихід на вигідні ринку збуту, постачання та послуг. Обслуговуючий кооператив не ставить за мету отримання прибутку для себе, а має за мету збільшення прибутку господарств своїх членів [8, с. 87]. Станом на 1 січня 2008 року у Полтавській області було створено 42 обслуговуючих кооперативи, з них 3 - міжрайонні, 14 - районні, 25 - місцевого значення (сільські). Із загальної кількості створених кооперативів 3 - переробних, 4 - заготівельно-збутових, 6 - сервісних та 29 - багатofункціональних [1, с. 63].

Отже, на сьогодні, діяльність суб'єктів ринкової інфраструктури аграрного ринку області залишається незадовільною. Хоча ціни на біржі є привабливим для виробника, він не поспішає на ній реалізовувати свою продукцію. Це пов'язано, перш за все, з тим, що не кожен виробник має можливість самостійно сформувати партію товару, відповідно до біржових вимог, крім того, чинником, який стримує розвиток біржової торгівлі виступає невисокий рівень виконання контрактів; незастосування

практики страхування ризиків. Тому діяльність наведених суб'єктів на аграрному ринку потребує правового, інформаційного та організаційного вдосконалення.

Примітки:

1. Березін О.В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку: Монографія. – К.: ЦУЛ, 2008. – 184 с.
2. Васильчак С.В. Теоретико-методологічні принципи розвитку аграрного ринку // Агроінком. - 2005. - № 9-10. - С. 2-5
3. Внукова Н.Н. Управление развитием рыночной инфраструктуры: Методологический и организационный аспект. - Х.: Форд, 1998. – 16 с.
4. Молдован Л.В. Організація сільськогосподарського ринку // Науковий вісник Національного аграрного університету / Редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. - К. - 2006.- Вип. 97. - С. 35-41
5. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
6. Пчелянська Г.О. Роль ринкової інфраструктури у системі ціноутворення // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. - Випуск 230: В 3 т. – Т II. Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. -С. 342-349
7. Типове положення про міжрегіональний та районний агроторговий дім // Картотека законодавства України. - 2007. - № 6.
8. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука. - К.: ІАЕ, 2000. – 556 с.
9. www.uub.com.ua

Myroslava Moklyak

Poltava state agrarian academy

INFRASTRUCTURE AGRONOMIC MARKET AT POLTAVA REGION

Contemporary state development of infrastructure agronomic market at Poltava region has looked up. Main characteristics activity Poltava's universal trade stock, agro-trade homes, serving cooperatives have been given.

Христина Мончак

Львівський національний університет ім. І.Франка

КРОС-КУЛЬТУРНІ КОМУНІКАЦІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ : БАР'ЄРИ І МОЖЛИВОСТІ

Світовий процес глобалізації ставить пропонує підприємцям нові можливості для розвитку свого бізнесу, але ставить і нові умови, невиконання яких створює бар'єри і проблеми для успішного функціонування організації.

Науковці трактують глобалізацію, як взаємозалежність транспортних, економічних і збутових інфраструктур різних країн. Проникнення на нові ринки і інші позитивні її сторони обіцяють для представників міжнародного бізнесу великі перспективи розвитку. Для того, щоб не втратити цих можливостей, варто звернути увагу на культурний аспект ведення бізнесу.

Культуру можна ідентифікувати, як різноманітні сторони життя, включно з традиціями, релігією, мовою, поведінкою, мистецтвом, і всім, що формує ідентичність країни.

Кожна культура має свій спосіб вираження людських емоцій і різних поглядів на це вираження, це стосується і ділових питань.

Швидка інтеграція України в систему міжнародного бізнесу передбачає збільшення затребуваності спеціалістів, що є компетентними в галузі крос-культурного аналізу і взаємодії.

Поняття «крос-культурний менеджмент» виникло близько двадцяти років тому. Його завданням є навчити, проконсультувати і передати людям схему поведінки, яка б дозволила їм краще розуміти чужу культуру.

Крос - культурні комунікації – комунікації, що виникають на перетині різних національних культур. Проблеми міжкультурних комунікацій можна розглядати на трьох рівнях : на макрорівні, на мікрорівні та на нанорівні. На макрорівні проблеми міжкультурних комунікацій охоплюють середовище, в якому відбувається співпраця між бізнесами різних країн . Всім відомо, що успішний, у певній країні, бізнес може виявитись абсолютно неконкурентоспроможним у іншій. Тобто це коло проблем, що охоплює спілкування з іноземними партнерами, вихід на іноземний ринок.

Мікрорівень охоплює проблеми, спричинені роботою і пов'язаними з нею комунікаціями, що виникають між працівниками однієї фірми, що є представниками різних країн і національностей. Сьогодні в більшості великих організацій працюють люди зі всього світу, тому важливо розуміти не лише регіональні особливості ринку, але і поведінку конкретних співробітників, їх потреби і звичаї для створення приємної і успішної атмосфери на робочому місці. Нанорівень описує проблеми міжкультурного спілкування на рівні конкретного працівника, його адаптація до середовища організації.

Практика міжнародного менеджменту дозволяє виділити і сформулювати ряд ключових проблем, з якими стикається менеджер мультинаціональної фірми в повсякденній роботі і які суттєво залежать від культурного фону. Саме вони повинні стати об'єктом аналізу в рамках початкового вивчення культурної зовнішнього середовища, а потім постійно контролюватися в ході повсякденної роботи.

Основні перешкоди при міжкультурному спілкуванні в бізнесі можна класифікувати за такими ознаками [1]:

Мовні бар'єри

Першою і природною перешкодою для ефективної комунікації в міжнародній фірмі є мовні бар'єри. На сьогодні знання англійської мови є необхідною умовою ведення міжнародного бізнесу.

2. Невербальне спілкування

Свого роду доповненням мовної проблеми є проблема невербального спілкування, тобто оцінки та урахування того, що може бути назване спілкуванням без слів (жести, форми привітань, різного роду ритуали і т. д.). Саме добре знайомство менеджера з тонкощами невербального спілкування - свого роду лакмусовий папірець, за яким можна оцінити глибину проникнення в тонкощі національної культури. Але, що ще важливіше - за даними Мехребієна [2], тільки 7% основної інформації під час спілкування передається словами, а 55% сприймається через вираз обличчя, пози, жести, 38% - через інтонації і модуляції голосу.

Сприйняття.

Прагнення зробити ділову бесіду максимально приємною для партнера, наповнити її тонкими компліментами, виключити з неї всі гострі моменти буде дуже природним для бізнесмена з Близького Сходу, але може бути розцінене як прикра втрата часу його американським партнером.

Стереотипи. Стереотипи можуть сильно впливати на сприйняття людиною фактів і обставин, тому їх негативний вплив потребує особливої уваги.

Обставини часу і місця, тут можна виділити три головні моменти :

- значення плану і порядку в комунікації;
- менеджеру слід мати на увазі, що місце ділового контакту за певних обставин також відіграє певну роль в ефективності комунікації
- в ланці особливо делікатних питань комунікації варто повагу до часу (пунктуальність).

Етика

У будь-якій національній культурі питання моралі і етики відіграють першочергову роль, і вони можуть мати вельми істотний вплив на ефективність комунікації. Не випадково Д. Деніелс і Л. Радеба, М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоури, Х.Маккей, Гестеланд і багато інших авторів приводять різноманітні приклади з практики міжнародних комунікацій як у діловій, так і в політичній сферах, що показують важливість врахування морально-етичної складової в різних формах інформаційної взаємодії

Інформація в системі управління

Етноцентризм, тобто переконання в перевазі своєї нації над іншими в інтелектуальній, економічній, естетичній, силовій та інших сферах, не кажучи вже про крайній прояв цього забобону - шовінізм.

Гестеланд при веденні бізнесу в міжнародному середовищі особливу увагу звертає на такі культурні відмінності : пріоритет угоди або особистих відносин, формальні і неформальні бізнес культури, ставлення до часу і графіків, невербальна поведінка в бізнесі, бізнес-протокол і етикет, корупція і хабарництво.

Останнім часом міжнародні компанії стали дійсно міжнародними. Вони не лише експортують, але й відкривають офіси в інших країнах, співпрацюють з іноземними партнерами. Тобто їм доводиться брати на роботу місцевих працівників, відправляти своїх працівників працювати і жити в іншому культурному середовищі. Для того, щоб запобігти можливим проблемам, що пов'язані з цим і просто не потрапляти в неприємні ситуації слід завжди пам'ятати про різницю культур і розуміти її природу.

Примітки

1. В.Є. Куриляк. Міжкультурний менеджмент.-Тернопіль : Астон, 2004.
2. М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Основи менеджменту. Пер. з англ. М.: Справа, 1995.
3. Р.Р. Гестеланд. Крос-культурна поведінка в бізнесі.- Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2003.

Monchak Khrystyna

Lviv national Ivan Frano University

CROSS-CULTURAL COMMUNICATION IN MANAGEMENT : BARRIERS AND OPPORTUNITIES

World globalization process constrains a modern business to solve a new problem's. One of them is the difference between behaviors of different cultures.

Андрій Москаленко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАЛУЧЕННЯ ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ЯК ШЛЯХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ КОШТІВ У ПОСТКРИЗОВУ ЕКОНОМІКУ

У посткризовий час залучення коштів є одним із ключових питань розвитку міст та компаній. Зокрема, неспроможність компаній залучати додаткові кошти у розширення власного виробництва зменшує і фінансовий ресурс міст та держави. Адже у такому випадку спостерігається недоотримання коштів у місцевий та державний бюджети. Фактично це спричиняє зупинку розвитку країни.

Шляхом вирішення даного питання може слугувати залучення «зовнішніх коштів». «Зовнішні кошти» можливо залучати від європейських банків, фондів, інституцій, посольств, консульств, організацій. Залучатись дані кошти можуть у вигляді поворотних та безповоротних коштів. Поворотні кошти можуть надаватись у вигляді кредитів, облігацій, позик. В даному випадку кошти дають ефект. Але є загроза неповнення коштів. Причиною можуть слугувати - різниця курсів, ризик неапривильного використання коштів.

Другий шлях – залучення безповоротних коштів – грантів – дає змогу отримати у економіку міста фінансові ресурси, що можуть стимулювати активність приватних компаній через державні замовлення для них. Важливим фактором в даному випадку є й те, що таким шляхом залучаються додаткові кошти без додаткової їх емісії. Це також є і одним із стимулюючих факторів підвищення курсу національної валюти. Таким чином, у дію вступає механізм – замовлення приватним підприємствам – заробна плата працівникам – податки у бюджет.

Компанії отримують замовлення, які вони не могли отримати, адже не було коштів, щоб їх оплатити. Працівники отримують заробітну плату. Відтак, вони мають додаткові кошти на споживчі видатки тощо. А компанія, за виконане замовлення, отримує прибуток, з якого сплачує податки у місцевий на державний бюджети. А це додаткове наповнення бюджету розвитку конкретного міста, з коштів якого здійснюються капітальні видатки у комунальній сфері.

Прикладом реалізації такої стратегії вже є частина українських міст. Найактивнішим в даному випадку є місто Львів. У 2009 році таким чином міському муніципалітету вдалось залучити близько 70 млн грн. При загальному обсязі бюджету міста Львова 1,5 млрд грн. – обсяг грантів від загальної суми склав - близько 5 %.

Зокрема, це 2,6 млн євро від Європейського банку реконструкції та розвитку, 500 тисяч євро від Німецького урядового банку KfW, транші Німецької агенції GTZ, Королівства Нідерландів, Великобританії тощо. А вже цього року муніципалітету міста Львова вдалось залучити понад 30 млн грн.

У 2010 році при відсутності прийнятого державного бюджету та ситуації, коли міста функціонують за розписом 1/12 минулорічного бюджету, залучення коштів має ще більш стратегічний сенс. Адже відсутність бюджету стримує проведення реформ. Натомість завдяки грантовим коштом роботи на об'єктах можна починати одразу.

Схема потоку коштів від гранту наступна. Візьмемо, до прикладу, останній залучений грант від Європейського Союзу – 106 тис. євро на реалізацію заходів з енергозбереження у гімназії «Сихівській» в рамках проекту MODEL-CIUDAD. У межах проекту Львів отримав від програми Європейського союзу CIUDAD 106 866 євро (80%) та виділить з власного бюджету 26 716 євро (20%). У гімназії планується виконати утеплення зовнішніх огорожувальних конструкцій пінополістиролом, заміну віконних конструкцій, встановлення забатарейних екранів у підвіконній частині стіни, модернізація внутрішніх систем тепловикористання. Тобто з цих коштів, з одного боку, місто Львів отримує відремонтований об'єкт та може розпочинати роботи без затвердженого бюджету. Оскільки частину дофінансування з міського бюджету можна залучити вже після прийняття бюджету. З другого боку, львівська компанія отримує кошти на проведення робіт. З цих коштів буде виплачена заробітна плата для працівників, замовлено сировину – тобто це робота ще додатково 2 ланкам працівників.

Окрім того, ще одним прикладом є виграний Львівською міською радою грант в обсязі 500 тис. дол. в рамках проекту «Програма ревіталізації та збереження колекцій Музею народної архітектури та побуту у м. Львові, Україна», який фінансується урядом Норвегії і проводиться під опікою ЮНЕСКО. За ці кошти у музеї народної архітектури і побуту «Шевченківський гай» протягом двох років відбуватимуться навчання майстрів, які згодом будуть реставрувати і консервувати експонати музею, а також буде виконано частину реставраційних робіт. Також буде розроблено менеджмент-план розвитку Шевченківського гаю. Тобто за «зовнішні кошти» місто може отримати і розробку необхідних фінансових документів та підвищувати освітньо-кваліфікаційний рівень своїх працівників.

Шляхом залучення грантів у розвиток свого часу йшли багато нинішніх членів Європейського союзу. Зокрема, Польща частину коштів на капітальні видатки - ремонт доріг, відновлення інфраструктури - у 2004-2005 роках залучала саме через гранти.

Проте шлях залучення грантів вимагає і значної підготовчої та організаційної роботи з боку муніципалітетів. Відтак, вивчення успішного досвіду та підготовка власних кадрів, що можуть готувати, вигравати та реалізовувати дані проекти, є першим кроком для втілення такої стратегії.

Отож, враховуючи усі фінансові світові тенденції та особливості економічного розвитку українських міст, співпраця міських муніципалітетів із міжнародним фондами та інституціями сьогодні є одним із пріоритетних напрямків адаптації України від наслідків світової економічної кризи.

Andriy Moskalenko

Ivan Franko National University of Lviv

INVOLVEMENT OF GRANT FUNDING AS A WAY OF IMPLEMENTING MONEY IN POST-CRISIS ECONOMY

In the post-crisis time raising funds is one of the key issues of cities and companies. In particular, the inability of companies to raise additional funds to expand its own production and reduces the financial resources of the city and state. Because in this case is visible shortfall of funds in local and state budgets. In fact, it causes the shutdown of the country.

By solving this issue could serve as involving "external costs". "External costs" may involve from European banks, funds, institutions, embassies, consulates and organizations. The best way in that case is involving irreversible costs - grants - you can get in the city's economy financial resources that can stimulate the activity of private companies through state orders for them. An important factor in this case is the fact that in this way involves additional funds without their extra emissions. It also is the one stimulate factors increase the national currency. Thus, the mechanism comes into effect - order private companies - pay workers - taxes in the budget.

As an example of this strategy is already part of Ukrainian cities. Most active in this case is the city of Lviv. In 2009 the urban municipality enlist about 70 million grn. in such case.

Олександр Антох, Максим Мотуз, Паламарчук Є. А.

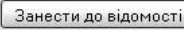
Вінницький національний аграрний університет

СИСТЕМА ОБЛІКУ ЗНАЇ «ДЕКАНАТ» ВНАУ

В нашому університеті вчиться біля 5000 студентів, і щоб зручно було зберігати й використовувати інформацію про їх успішність, ми створили систему обліку знань студентів нашого університету. Система дозволить зберігати в упорядкованому електронному виді повну інформацію про успішність студентів що навчаються у Вуз і мати оперативний доступ до цієї інформації. Вона є доповненням до АСУ «Деканат» та умовно поділяється на дві частини – виставлення модульних балів та проведення заліково-екзаменаційного контролю.

Щоб почати роботу із системою АСУ «Деканат» не потрібно встановлювати додаткового програмного забезпечення, достатньо мати доступ до мережі Інтернет. Всі операції виконуються в режимі «онлайн». Проходимо авторизацію користувача і ми в системі. Далі переходимо по вкладці атестація (у головному меню програми). У головному вікні програми ми можемо вибрати групу, з якою ми будемо у подальшому працювати. Програма автоматично вибере номер семестру, у якому навчається група (при бажанні номер семестру також можна змінити за допомогою відповідного меню) та виведе усі відомості які зареєстровані за даною групою у поточному семестрі (рис. 1.).

Для реєстрації нових відомостей призначена кнопка  «Нова відомість», після натиснення якої ми потрапляємо на форму створення шапки відомості. Тут вказуємо навчальний рік, викладача, предмет, номер відомості, а головне – вид відомості (модульна, екзаменаційна, індивідуальний графік, «бігунок»), адже кожна з них має свої поля. Для того, щоб поміняти вид відомості просто натискаємо на відповідну радіо кнопку і форма перемалюється. Заповнюємо форму первинними даними і натискаємо кнопку створити – нова відомість створена, причому після цього ми автоматично переходимо на форму із загальним списком відомостей.

Для того, щоб студенти потрапили до відомості клікаємо на піктограму  – «занести студентів» та потрапляємо на форму відмітки студентів. Ми можемо позначити їх усіх (чек-бокс – Всі) або у індивідуальному порядку. Відмітивши студентів, натискаємо кнопку  «Занести до відомості» – «занести до відомості». Тепер можна виставити оцінки нашим студентам. Для переходу до форми внесення натискаємо  – «занести оцінки».

Вихід Список атестацій АСУ Деканат Журнал успішності групи Журнал здачі сесії Аналіз успішності Незадовільна успішність Пошук студентів

11-EK Вибрати

1 курс 2 курс 3 курс 4 курс 5 курс

☐ Модульні ☐ Залікові ☐ Екзаменаційні

Нова відомість

1 семестр

№ пп	Дата	Невід.	Викладач	Предмет (друкувати)	Дод. студ.	Оцінки 5-4-3-2-1	Шапка	Контр.	доп.	н.д.	№ пер.	Перезд.	Вид.
1	--	--	Ромигайло І.Ю.	Університетська освіта	(22)				МД	22/0	--		
2	--	--	Остапчук М.О.	ТВПР	(22)				МД	22/0	--		
3	--	--	Огороднічук Г.М.	ТВПТ	(22)				МД	22/0	--		
4	--	--	Бочарова В.Б.	Фізичне виховання	(22)				МД	22/0	--		
5	--	--	Арапов С.М.	Введення в спеціальність	(22)				МД	22/0	--		
6	--	--	Москаленко І.В.	Іноземна мова	(22)				МД	22/0	--		
7	--	--	Тимкова В.А.	Українська мова та культура мовлення	(22)				МД	22/0	--		
8	--	--	Джос Ф.Х.	Історія України	(22)				МД	22/0	--		
9	26.10	--	Найко Д.А.	Вища математика	(22)				МД	22/0	--		
10	10.12	34	Огороднічук Г.М.	ТВПТ	(22)	6 10 5 0 1 = 4.0			ДЗК	22/1	1		
11	16.12	59	Остапчук М.О.	ТВПР	(22)	4 16 1 0 1 = 4.1			ДЗК	22/1	1		
12	17.12	63	Арапов С.М.	Введення в спеціальність	(22)	7 7 0 0 8 = 4.5			ДЗК	22/8	1		
13	17.12	67	Бубновська І.А.	Вища математика	(22)	2 2 12 0 6 = 3.3			ДЗК	22/6	1		
14	18.12	101	Джос Ф.Х.	Історія України	(22)	1 3 14 0 1 = 3.2			Екз.	22/1	1		
15	21.12	90	Тимкова В.А.	Українська мова та культура мовлення	(22)	0 0 0 0 1 = 0			Екз.	22/1	1		
16	24.12	116	Правдюк А.Л.	Правознавство	(22)	0 0 0 0 1 = 0			Екз.	22/1	1		
17	28.04	45	Алескерова Ю.В.	Бігнок	(1)	0 0 0 0 0 = 0			ЗЕЛ	1/0	--		

Вихід Список атестацій АСУ Деканат Журнал успішності групи Журнал здачі сесії Аналіз успішності Незадовільна успішність

Рис. 1. Головне вікно системи.

Даний документ слугує для внесення балів першого, другого модуля, а також додаткових балів та наукової роботи. Тобто він призначений для обліку балів, які студент може набрати протягом семестру. Після заповнення усіх полів форми натискаємо кнопку **Внести** – внести. Оцінки занесуться до електронної таблиці, а програма автоматично порахує загальну суму балів по: аудиторних заняттях, додаткових балах, науковій роботі, підсумковому контролю і виведе у колонку «сума» (рис.2.).

Відомість №48
з дисципліни Інвестування від 15.12.2009

№	ПІБ	Логін	Мод.1	Мод.2	Дод.	Наук.роб.	Сума	Не з'яв.	Недоп.	Екзам.	Оцінка	Заг. кід.	ECTS	Віддалити
1	Антох Олександр Миколайович	b06175	30	35			65	☐	☐	30	✓	95	A	
2	Безпалько Євген Віталійович	b06195						☒	☐		✓			
3	Вовк Катерина Іванівна	b06196	30	34.5			64.5	☐	☐	30	✓	94.5	A	
4	Гандюк Ірина Володимирівна	b06177	26	34			60	☐	☐	20	✓	80	C	
5	Деркалюк Віта Александрівна	b06197	24	30.5	10		64.5	☐	☐	20	✓	84.5	B	
6	Дідик Вікторія Анатоліївна	b06198	23	30.5	10		63.5	☐	☐	20	✓	83.5	B	
7	Клименко Анатолій Сергійович	b06201						☒	☐		✓			
8	Краснов Віктор Вячеславович	b06202	30	33			63	☐	☐	20	✓	83	B	
9	Крижанівський Андрій Анатолійович	b06181	26	15	20		61	☐	☐	15	✓	76	C	
10	Криничник Ігор Миколайович	b06203	23	31	10		64	☐	☐	11	✓	76	C	
11	Кузар Олена Володимирівна	b06182	30	35			65	☐	☐	30	✓	95	A	
12	Мотує Максим Анатолійович	b06184	30	35			65	☐	☐	30	✓	95	A	
13	Обертинська Алла Володимирівна	b06185						☒	☐		✓			
14	Околюк Юрій Володимирович	b06208	30	34			64	☐	☐	30	✓	94	A	
15	Опалник Ірина Володимирівна	b06209	24	31	10		65	☐	☐	20	✓	85	B	
16	Петровський Максим Ігорович	b06188	15	31	20		66	☐	☐	10	✓	76	C	
17	Плахотнюк Сергій Борисович	b06210	26	33.5	10		69.5	☐	☐	15	✓	84.5	B	
18	Погорельська Дарина Петрівна	b06189	25	30.5	10		65.5	☐	☐	20	✓	85.5	B	
19	Сирота Олександр Миколайович	b06212	29	31			60	☐	☐	15	✓	75	C	
20	Слободянюк Віталій Олександрович	b06190	21	29	10		60	☐	☐	15	✓	75	C	
21	Томаш Андрій Володимирович	b06192	30	36.5			66.5	☐	☐	30	✓	96.5	A	
22	Ціплік Альона Олександрівна	b06213	28	31	5		64	☐	☐	20	✓	84	B	
23	Чвалюк Альона Сергіївна	b06193	30	34			64	☐	☐	30	✓	94	A	
24	Чех Ольга Ігорівна	b06214	25	31.5	10		66.5	☐	☐	20	✓	86.5	B	
25	Юркевич Олег Олександрович	b05205	23	22	20		65	☐	☐	10	✓	75	C	
26	Ядвіга Володимир Вікторович	b06194	30	32			62	☐	☐	15	✓	77	C	

Внести Внести

Рис. 2. Внесення оцінок

На відповідній формі ми можемо бачити попередню успішність студента за модульним контролем, бали за екзамен чи залік, загальну суму балів та оцінку за шкалою ECTS. Звісно на цій формі ми можемо відмітити тих студентів, які не з'явилися на екзамен або яких не допущено до його здачі.

При розробці даної форми ми зіштовхнулися з проблемою передачі даних, адже форма містить по 8 полів на кожного студента (не рахуючи прихованих полів). Як ми знаємо для передачі даних можна використовувати два способи Get і Post. Перевіривши роботу цих методів, ми дійшли висновку що методом Post можна передати набагато більше даних ніж Get, а саме 255 полів і не більше. Тому довелося розбивати форму на дві частини і для внесення даних використовувати 2 кнопки.

Якщо у «шапці» відомості було зроблено помилки при створенні відомості, то для їх редагування системою передбачено відповідна форма редагування заголовків відомостей. Щоб потрапити до неї натискаємо піктограмку  «редагувати» та вносимо відповідні корективи. Для видалення помилково створеної відомості натискаємо на  – «видалити».

Щоб переглянути загальну успішність групи ми розробили два журнали:

- журнал успішності групи – показує бали, які набрали студенти під час аудиторних занять, додаткові бали, та бали підсумкового контролю по всім предметам сесії. Обчислює середній бал кожного студента та середній бал групи по кожному предмету.
- журнал здачі сесії – у ньому ми можемо побачити загальні бали студентів по кожному предмету у розрізі 1, 2, 3 відомостей.

Спробуємо проаналізувати деякі аспекти створення дизайну АСУ «Деканат», приємного для ока й одночасно зручного для самого недосвідченого користувача:

1. Кольорове рішення сайту.

Зупинемось на фоні сторінки. Фон головної сторінки відображає спрямування ВНАУ – це аграрна сфера.

Для інших сторінок ми обрали легкий і приємний для сприйняття фон і зручний для тривалої роботи з АСУ. Всі фони на сторінках було оброблено в Adobe Photoshop задля зменшення їх розміру, щоб сторінки швидше завантажувалися.

Текст має бути такого розміру, щоб не напружувати зір при роботі, але й не дуже великим, щоб не захарашувати сторінку. В АСУ «Деканат» ми використали стандартний чорний текст і лише в гіперпосиланнях темно-синій колір для того щоб їх виділити з-поміж основного тексту. Такий же прийом був використаний у навігаційному меню з елементами підсвітки.

2. Розташування основних елементів дизайну (кнопок, картинок, таблиць, тексту і т.д.).

В програмному продукті відображено безліч таблиць, які і є основою програми, в них знаходиться вся текстова інформація, яка витягується з сервера, саме таблиці структурують всі дані, надають зручності під час користування програмою. В таблицях було застосовано різні типи іконок, які полегшують роботу з програмою і оптимізують використання екранного простору (зменшення текстової інформації). Кожна іконка підписується при наведенні на неї мишкою, щоб користувач не «заблудився» при навігації по сторінках. Задачею оптимізації екранного простору та зменшення нагромаджень на сторінці є: використання меншої кількості кнопок, меню, ліній прокруток на сторінці та інших елементів, які заважають функціонуванню сайту і зменшують його продуктивність та завантаження web-сторінок.

В журналах здачі сесії та журналі успішності групи ми використали прийом послідовної зміни кольорів, що полегшує візуальне сприйняття таблиць, так як вони мають багато полів, які без кольору просто б злились і користувач не зміг би знайти потрібну інформацію в них.

Дизайн проекту АСУ «Деканат» було виконано на мові CSS (оформлення фону, кольору шрифту та комірок таблиць, стилів таблиць і навігаційного меню). За допомогою JavaScript була вирішена навігація по сторінках сайту, а також перевірка правильності заповнення форм та поява повідомлень при видаленні назв предметів і ПІБ викладачів. За допомогою цієї ж мови здійснюється і сортування даних в таблиці. Для зручності перегляду таблиць було розроблено підсвітку її стрічок, яка полегшує перегляд довгих списків і таблиць з однотипною інформацією.

Звісно, використання програмного продукту спрощує і автоматизує роботу деканату. Проте, деякі документи, такі як відомості або звіти, видаються деканатом в друкованій формі. Зважаючи на ці обставини у програмі створено спеціальні форми для друку необхідних документів. Друкувати можна пусті відомості, в яких є тільки список студентів групи, або ж готові відомості із результатами здачі сесії.

Примітки:

1. <http://www.htmlbook.ru>
2. http://cnitrt.kai.ru/portfolio/it_razrabotki/dekanat
3. <http://www.mkr.org.ua/index.php?mnu=94>

Olexandr Antoh, Maxim Motuz, Yevgen Palamarchuk
Vinnitsa national agrarian university

KNOWLEDGE ACCOUNTING SYSTEM "DEANERY" VNAU

The article reviews the main aspects of the ASM "Deanery", which allows automate accounting successes of student VNAU.

Віра Мруць

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Світова економічна криза дійшла до України штормовою хвилею. Темп росту інфляції є одним з найвищих серед європейських країн, знецінилася гривня, банківський сектор опинився на межі виживання, знизився ВВП, а також знизилася платоспроможність населення, що призвело до зниження попиту на послуги страхування [2]. Вплив світової економічної кризи на вітчизняний страховий ринок можна наочно побачити проаналізувавши страхові премії, страхові виплати: чисті страхові премії за перше півріччя 2008 року становили 465346,04 тис.грн., а за перше півріччя 2009 року – 413616,08 тис.грн., тобто чисті страхові премії національних страховиків зменшилися за порівнювані періоди на 51629,96 тис.грн., а чисті страхові виплати за аналогічні періоди відповідно становили 14454,2 тис.грн. у першому півріччі 2008 року і 28166,4 тис.грн. у першому півріччі 2009 року, тобто чисті страхові виплати збільшилися на 13712,2 тис.грн. [1]. Отже, так як видно з вище зазначених показників чисті страхові премії страхових компаній України зменшилися, а чисті страхові виплати навпаки – збільшилися, тобто відбулося суттєве зниження доходів страховиків, що є негативним показником [5]. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу 100% [3]. Тому актуальною є проблема вивчення й узагальнення теорії та практики страхування, особливостей діяльності страхових організацій та функціонування страхового ринку в умовах світової економічної кризи з метою обґрунтування напрямів її подолання.

Метою наукової роботи є узагальнення сучасних тенденцій розвитку страхування під впливом світової економічної кризи та їх прояву в Україні, систематизація діючих та розкриття змісту нових для вітчизняної практики страхування напрямів діяльності страховиків на ринку страхових послуг, які підтвердили свою ефективність за умов вияву кризи.

Найголовнішими причинами загострення ситуації на страховому ринку України є:

1. Негативний вплив не тільки економічної, але й банківської кризи, а також кризи фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

2. Недосконалість законодавства про страхування. 4 листопада 2009 року Верховною Радою України відхилено проект Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо недопущення поширення наслідків фінансової кризи на страховий ринок України» (№4254).

3. Непрозорість державного регулювання, фінансової звітності страхового сектору, відсутність якісної статистичної інформації.

4. Низький рівень страхової культури, що зумовлені неефективними, непослідовними діями або бездіяльністю окремих органів державної влади, що, як правило, полягають в протекціоністській політиці щодо певних сегментів фінансового ринку чи окремих їх суб'єктів.

5. Втрачено можливість підвищення платоспроможності страховиків та гарантування забезпечення безумовного виконання ними зобов'язань, через механізм передання страхового портфеля за згодою страхувальників [5].

6. Проблема перестрахування. Лідери світового ринку можуть припинити співробітництво із середніми і малими українськими страховими компаніями. Доходи від них незначні, а витрати на обслуговування договорів великі. Можливо, для всіх інших будуть збільшені ціни на перестрахування.

На мою думку, є єдиний шлях ефективного розвитку страхової діяльності в Україні, який полягає в необхідності кардинальних соціально-економічних реформ в Україні, що супроводжуватимуться вдосконаленням страхової справи в державі, а саме:

- сформування національної системи страхових послуг, здатної забезпечити надійний захист довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для економічного зростання, бути реальним чинником стабільності та стимулом розвитку підприємництва;
- запровадження державного соціального медичного страхування з метою забезпечення доступності медичної допомоги для соціально незахищених верств населення, законодавче визначення гарантованого рівня безоплатного медичного страхування;
- посилення відповідальності страхових організацій перед страхувальниками за невиконання своїх зобов'язань;
- удосконалення правових засад захисту прав споживачів страхових послуг, а саме: удосконалити порядок ліцензування діяльності страховиків, підвищити вимоги до джерел та організації формування статутного капіталу страховиків, удосконалити проведення аналізу статистичної інформації із страхування та звітності страховиків і страхових посередників;
- врегулювання питань щодо обмеження на певний період діяльності філій іноземних страховиків на території України;
- розробка та прийняття концепції розвитку страхового ринку України до 2015 р., яка передбачала б урахування принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією нагляду за страховою діяльністю, стандартів СОТ, а також законодавства ЄС у сфері страхування [4];
- створити незалежний інститут експертизи договорів страхування і страхових випадків;
- розглянути питання про випуск спеціальних інвестиційних інструментів під розміщення довгострокових страхових резервів;
- розробити Страховий кодекс, який би вмістив у себе весь комплекс законодавчих актів у сфері страхування і визначав взаємовідносини між усіма учасниками страхового ринку;
- удосконалити податкове законодавство щодо страхування [5].

Отже, світова економічна криза негативно позначилася на розвитку страхового ринку України, але з іншого боку відбудеться своєрідне «очищення» даного ринку від ненадійних, «одноденних», фінансово-нестійких страхових компаній. А ті страхові компанії, які залишаться на ринку будуть дійсно конкурентоспроможними. Звичайно, значна роль в оздоровленні та сприянні розвитку стабільного та ефективного розвитку вітчизняного ринку страхування належить державі.

Примітки:

1. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. - [http:// dfp.gov.ua](http://dfp.gov.ua).
2. Дослідження щодо користування страховими послугами в Україні // Страхова справа. – 2009. - № 1. – с.53.
3. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів, 12.02.2009 // <http://www.forINSURER.com>.
4. Конішчук М.В., Дослідження ринку страхових послуг // Маркетинг в Україні. – 2008. – С.145-148.
5. Мних М.В. Страхування в умовах глобальної економічної кризи / М.В.Мних // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - № 4. – с.33-35.

Mruts' Vira

Ivan Franko National University of Lviv

«Insurance market of Ukraine in the conditions of world economic crisis»

The problems of insurance market development in Ukraine which are considered in the conditions of world economic crisis.

Роксолана Мудра

Львівський національний університет ім.Івана Франка

ОБОВ'ЯЗКОВЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У даній роботі висвітлено правові проблеми та необхідність обов'язкового медичного страхування в Україні, а також перспективи їх вирішення. Наведено чинники, котрі свідчать про актуальність вирішення питань юридичного забезпечення медичної діяльності. Стверджується, що кардинальним кроком, котрий здатен значною мірою змінити ситуацію на краще, є запровадження у нашій державі обов'язкового медичного страхування. Зазначені основні етапи історії законотворчості стосовно обов'язкового медичного страхування в Україні.

Ключові слова: медичне страхування, правові проблеми, суб'єкт медичних правовідносин, Фонд медичного страхування, обов'язкове медичне страхування.

Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування. Медичне страхування передбачає страхування на випадок втрати здоров'я з будь-якої причини. Воно забезпечує більшу доступність, якісність і повноту щодо задоволення різноманітних потреб населення в наданні медичних послуг, є ефективнішим порівняно з державним фінансуванням системи охорони здоров'я.

Медичне страхування пов'язане із компенсацією витрат громадян, які обумовлені одержанням медичної допомоги, а також інших витрат, спрямованих на підтримку здоров'я.

Юридичне забезпечення медичної діяльності в Україні останнім часом є актуальною темою. Причиною цього є багато різних чинників, а саме:

- значимість такого соціального та особистого блага, яким є здоров'я, для кожної людини та суспільства в цілому;
- недостатня правова урегульованість великої кількості важливих питань сучасної медицини, коли проблемні ситуації одноособово вирішують медичні чиновники;
- соціально-економічні перетворення, що тривають в Україні останні 12-15 років, результатом яких стало збільшення кількості соціально незахищених, малозабезпечених верств населення;
- платного надання медичної допомоги у державних та комунальних медичних установах, котра офіційно не є легітимізованою, вельми поширена;
- потреби захисту прав, свобод та законних інтересів медичних та фармацевтичних працівників.

Ці та багато інших чинників зумовлюють необхідність пошуку шляхів удосконалення ситуації в українській охороні здоров'я. До таких чинників належать:

1. підвищення заробітної плати медичним працівникам;
2. відкриття нових медичних центрів, навіть оснащених найсучаснішим медичним обладнанням;
3. намагання забезпечити „прозорість” процесів ліцензування та акредитації медичних установ;
4. налаштованість з боку держави домінантно регулювати ціноутворення на медичні препарати.

Усі ці заходи є тією чи іншою мірою суспільно корисними, однак вони суттєво не здатні поліпшити стан справ в українській охороні здоров'я, бо в Україні здійснюють боротьбу з наслідками, а не з причинами. Кардинальним кроком, котрий здатен значною мірою змінити ситуацію на краще є запровадження у нашій державі обов'язкового медичного страхування. Саме обов'язкового медичного страхування, поряд з уже існуючим добровільним. Так наприклад, станом на сьогодні якісна медична допомога обходиться досить дорого для середньозабезпеченого українського громадянина, який не є олігархом, і немає можливості витрачати значну частину сімейного бюджету на медицину. Сама проблематика медичного страхування є не є зовсім новою навіть у сучасній Україні. З початку 90-х років ХХ ст. у нашій державі почали виникати певні форми добровільного медичного страхування. Велика кількість загальнострахових компаній почала займатися медичним страхуванням у різних обсягах. Останніми роками почало стихійно з'являтися добровільне страхування у некомерційній формі – так звані лікарняні каси.

Також варто відмітити ряд невирішених проблем, що дискутуються в науковому середовищі стосовно обов'язкового медичного страхування, є такі:

- медичне страхування як шлях до забезпечення передусім доступності медичної допомоги громадянам незалежно від їх матеріального статусу;
- медичне страхування як державна гарантія;
- багатоджерельність фінансування медицини, що дасть змогу медичним працівникам отримувати заробітну плату не лише із державного бюджету, а й за рахунок виплат по обов'язковому медичному страхуванню;
- характер та форма участі страхових компаній у системі обов'язкового медичного страхування;
- розробка та запровадження медико - правових стандартів надання медичної допомоги затиш чи інших варіантів захворювань;
- роль держави у функціонуванні всієї системи медичного страхування в Україні тощо.

Що ж до правового поля, то варто розглянути історію законотворчості стосовно обов'язкового медичного страхування в Україні має кілька етапів:

1. Проект Закону “Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування ” № 4505 від 12.12.2003 р. (Подання І. Франчука).
2. Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування № 4505-1 від 06.02.2004 р. (Подання І. Шурми).
3. Проект Закону „Про фінансування охорони здоров'я та медичне страхування ” № 3370 від 08.10.2003 р. (Подання М. Поліщука, Р. Богатирьової).
4. Проект Закону „Про загальнообов'язкове медичне страхування ” № 3370-1 від 7.01.2004 р. (Подання М. Добкіна, О. Морозова).
5. Проект Закону „Про обов'язкове медичне страхування ” № 5655 від 16.06.2004 р. (Подання М. Добкіна, О. Морозова, В. Хомутинніка).

Варто зазначити, що саме ці проекти, на думку фахівців, є найбільш реальними з погляду потенційного прийняття закону про обов'язкове медичне страхування, але а ж ніяк не оптимальними. Відповідно до названих проектів окремим суб'єктом правовідносин у сфері обов'язкового медичного страхування є Фонд загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування України. З правового погляду цей фонд – це фінансово-кредитна організація, що має специфічні функції збору і акумуляції фінансових коштів для подальшого фінансування організації та надання медичної допомоги, а також контролю за використанням фінансів. Фактично фонд є суб'єктом медичних правовідносин у сфері медичного страхування, але його функції специфічні, на відміну від інших суб'єктів (громадяни, роботодавці, медичні установи). Крім іншого, важливою складовою функціонування системи обов'язкового медичного страхування є експертиза якості надання медичної допомоги. Одним з основних процесів цього спрямування є експертиза обсягів і якості медичної допомоги, що надається громадянам. Тому варто вжити таких заходів у напрямі вдосконалення стану справ з експертизою якості медичної допомоги в умовах потенційного запровадження обов'язкового медичного страхування:

1. Створення загальнодержавного реєстру лікарів, котрі залучаються до проведення цього виду експертиз.
2. Внесення змін до номенклатури медичних спеціальностей, передбачивши наявність експертів якості надання медичної допомоги.

Примітки:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254 к/ 96-ВР.
2. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР.
3. Проекти Законів України "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування" № 1040, № 1040-1, № 1040-2 відповідно від 27.11.2007 р., 18.12.2007 р., 25.01.2008 р.
4. Карпишин Н.І. Обов'язкове медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – у 4-х томах. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ. – 2004. – Т. 1, вип. 190. – 302 с.
5. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа : монографія. – 5-те вид. [стереотип.]. – К. : Вид-во "Знання", 2006. – 651 с.

Mudra Roksolana

Lviv national university of Ivan Franko

Compulsory medical insurance in Ukraine: legal issues and terms of their realization

In this paper we cover the legal problems and the necessity for the compulsory health insurance in Ukraine and the prospects of their solution. There are factors that demonstrate the relevance of the legal issues for medical practice. It confirms that the radical step which is able to significantly change the situation for the better, it is the introduction of the compulsory health insurance in our state. There are mentioned the main historical stages of lawmaking concerning the compulsory health insurance in Ukraine.

Ірина Музика

Інститут регіональних досліджень НАН України, м.Львів

КРЕДИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ

Здатність регіону реалізовувати ефективну політику фінансового розвитку, забезпечувати достатній рівень фінансових ресурсів, здійснювати на належному рівні управління фінансовою складовою своєї діяльності є ключовою умовою для забезпечення належного рівня соціально-економічного розвитку регіону загалом. Здатність органів місцевого самоврядування самостійно формувати бюджет визначає ступінь їх фінансової незалежності.

Для підтримки належного рівня економічної стабільності в регіоні, забезпечення його належними фінансовими ресурсами, наявністю в регіоні достатньої кількості інвестицій, кредитних ресурсів тощо велике значення відіграє визначення фінансового потенціалу регіону та, зокрема, його кредитної складової.

Аналіз існуючих теоретичних підходів до визначення поняття «фінансовий потенціал регіону», слід зробити ряд висновків.

1. Більшості підходів до визначення суті цього поняття характерно виокремлення окремих його складових, таких як: бюджетний потенціал регіону, інвестиційний потенціал регіону, кредитний потенціал регіону.

2. Дуже часто фінансовий потенціал ототожнюється з податковим потенціалом, хоча ці поняття означають принципово різні явища, оскільки до складу фінансового потенціалу можуть бути віднесені такі ресурси, які або: взагалі не являються об'єктом оподаткування, або підлягають оподаткуванню частково.

3. Деякі дослідження поняття фінансового потенціалу значно обмежують, включаючи до його складу лише бюджет регіону та децентралізовані фонди, які залишаються в розпорядженні підприємств та організацій, що, вважаємо, є дещо звуженим трактуванням, оскільки в сучасних умовах в регіоні «працюють» і позабюджетні складові.

В структурі фінансового потенціалу регіону кредитна складова відіграє одну із визначальних ролей. Це зумовлено наступним. Соціально-економічний розвиток регіону напряму пов'язаний із, розвитком його банківського сектору, можливістю залучення та ефективного використання інвестицій, приріст яких напряму впливає на приріст валового внутрішнього продукту регіону. Роль посередника в цьому процесі відведено саме комерційним банкам. Загалом банківський сектор відіграє важливу роль у розвитку будь-якої регіональної системи, забезпечуючи соціальну, виробничу та інші підсистеми необхідними ресурсами. Суть кредитної політики, яка має проводитись в регіоні комерційними банками, полягає в тому, що регіональні органи влади мають здійснювати ефективну діяльність із залучення та використанню банківських ресурсів для цілей економічного розвитку регіону, і, як наслідок, покращення рівня життя населення, створення його потужного потенціалу. Для цього, визначаючи максимальний обсяг необхідних фінансових ресурсів, регіональна банківська система повинна мати належного рівня кредитний потенціал, який характеризується потенційно можливим обсягом грошових засобів, які не задіяні в якості джерел кредитування економіки регіону. Оскільки нині ресурсна база комерційних банків в основному формується за рахунок ощадних вкладів населення та вільних грошових коштів на рахунках суб'єктів господарювання, то кредитний потенціал – це максимально можливий обсяг залучених заощаджень населення та вільних коштів підприємств.

Загалом регіональний кредитний потенціал слід розглядати з двох позицій. По-перше, він являється складовою інвестиційного потенціалу, що передбачає вкладання ресурсів території з метою отримання доходу або з іншою інвестиційною метою, або ж отримання кредитних ресурсів для покриття необхідності в фінансових ресурсах для забезпечення функціонування регіону. По-друге, це система показників, яка оцінює ефективність функціонування банківської системи регіону [1].

В науковій літературі розрізняють кредитний потенціал банківський - надлишкові резерви банку чи банківської системи та підприємств – можливість додаткового залучення кредитних ресурсів. Кредитні потенціали позичальника і кредитора взаємно виключають один іншого. У кредитора він залежить від ресурсів, а в позичальника – від здатності погасити зобов'язання.

Згідно теорії банківської справи кредитний потенціал розглядається двояко. З позицій першого підходу кредитний потенціал – це, по-перше, сукупність грошових засобів, якими володіє банк, і, по-друге, сукупність всіх нематеріальних активів, якими він володіє. До них зазвичай відносять репутацію банківської установи, персонал, інформаційні технології, які використовуються для роботи, особисті зв'язки працівників, досвід їх роботи тощо. З позицій другого підходу в теорії банківської справи, кредитний потенціал комерційних банків визначається як різниця між загальною величиною мобілізованих в банку засобів та резервом ліквідності [2].

На нашу думку, розглядаючи питання, пов'язані із розробкою механізмів підвищення ефективності використання кредитного потенціалу регіону, слід розглянути суть формування та розвитку кредитного потенціалу загалом. Вона полягає у здатності системи комерційних банків збільшувати масу грошей в обігу шляхом надання певних обсягів нових позик

населенню та організаціям на основі механізму банківської мультиплікації. Тобто оцінка величини кредитного потенціалу включає в себе аналіз динаміки показників банківської мультиплікації, економічний зміст якого свідчить про збільшення / зменшення величини грошової маси відносно зростання / зменшенню величини депозитів комерційних банків. А аналіз ефективності використання кредитного потенціалу регіону має проводитись комплексно, шляхом аналізу показників, які характеризують банківську мережу регіону, кредити, надані комерційними банками, структуру наданих кредитів, величину депозитів фізичних та юридичних осіб в банках регіону, оцінки показників банківської мультиплікації, а також факторів, які впливають загалом на рівень кредитного потенціалу, а саме: розмір власного капіталу банків регіону, обсяги та структура залучених засобів, структура депозитної бази, рівень обов'язкових резервів, визначених нормативними актами НБУ.

Примітки:

1. Джерело 1. http://dibase.ru/article/01062009_zenchenkov/4
2. Джерело 2. Рыкова И.Н., Фисенко Н.В. Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки // Денежно – кредитная политика. - 2005. - №25. - С.10-20

Музыка Ирына

Institute of Regional Researches National Academy of Science of Ukraine
CREDIT POTENTIAL OF REGION: THEORETICAL FORMING ASPECT

In the article theoretical approaches are considered to forming of credit potential of region in part which touches forming of credit bank potential of region, and outlined necessity of estimation of credit bank potential of region by the analysis of indexes, that he is characterized.

Вікторія Музыка, Наталія Чопко

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНТРОЛЬ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ КРИЗИ

На сьогоднішній день визнано, що підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, яке має вирішальне значення для економічного розвитку та піднесення добробуту організації, може бути досягнуте шляхом постійного вдосконалення діяльності всіх підрозділів підприємства. Так, одним з інструментів управління, що дає змогу досягти поставленої мети, є контроль за діяльністю організації.

У сучасній науковій літературі існують різні підходи до трактування контролю. Зокрема, Мошек Г. Є. визначає контролювання як вид управлінської діяльності щодо забезпечення процесу, з допомогою якого керівництво організації визначає, наскільки правильні його управлінські рішення, а також потребу у здійсненні певних коректив. У свою чергу, Тарнавська Н. І. та Пушкар Р. М. розглядають контроль як процес, що направлений на забезпечення досягнення цілей організації за допомогою оцінки та аналізу результатів діяльності, оперативного втручання у виробничий процес і прийняття коригуючих дій. Натомість Тихомиров Ю. А. під контролем розуміє механізм перевірки дотримання та виконання встановлених завдань, планів та рішень.

Варто наголосити на тому, що контролювання як функція управління включає в себе одні з найважливіших аспектів діяльності організації – визначення якості й коригування виконуваної підлеглими роботи з метою забезпечення виконання планів і завдань, спрямованих на досягнення цілей організації.

Слід зазначити про об'єктивну необхідність контролю в організації, що визначається дією таких чинників: як зміна середовища (зміна законів, політики, структури організації і т. д.); небезпека виникнення кризових ситуацій; необхідність підтримки успіху організації; боротьба за ринки збуту товарів тощо.

На нашу думку, основна мета контролю в організації – сприяти зближенню фактичних і необхідних результатів виконуваних робіт, тобто забезпечити виконання завдань (досягнення цілей), що стоять перед організацією. Звідси випливає, що функція контролю націлена на виявлення відхилень у виробничому процесі та своєчасну їх ліквідацію.

Формуючи в сучасних організаціях систему ефективного контролю, доцільно дотримуватись таких вимог: контроль має бути всеосяжним та об'єктивним, тобто зорієнтованим на адекватне відображення досягнутих параметрів відносно встановлених цілей та обраних стратегій; орієнтуватися на кінцеві результати, в цьому контексті контроль розглядається як засіб досягнення цілей; повинен мати безперервний та регулярний, невідворотний характер; бути гнучким, тобто не заважати виконанню основної роботи; відповідати змісту тих робіт, які контролюються, перевіряти не тільки кількість і термін, а й якість роботи; бути зрозумілим, для тих, кого контролюють та перевіряють; бути своєчасним, щоб мати змогу втручання і коригування процесів, що відбуваються; забезпечувати перевіряючих необхідною повною, зрозумілою та лаконічною інформацією; бути економічним, тобто відповідати вимозі: затрати на його проведення не можуть бути більшими, ніж ті результати, яких досягають у процесі контролю; має бути дієвим, тобто не обмежуватися виявом фактичного стану об'єкта контролю, а й супроводжуватися відповідними рішеннями.

Аналіз наукових джерел дозволив виділити такі чинники, що впливають на ефективність контролю:

- якісне інформування про стан контрольованих об'єктів і процесів;
- двобічне спілкування між працівниками органів контролю та особами, діяльність яких контролюється;
- уникнення прискіпливого контролю;
- використання методів матеріального стимулювання за дотримання встановлених критеріїв, досягнення запланованих результатів;
- впровадження інформаційно-управлінської системи контролю;
- надання особливої уваги контролю виробничих процесів;
- вміле використання категорій формальної логіки: мислення, судження, умовисновки, поняття, визначення, аналіз, синтез і т. п.;
- пристосування до міжнародних стандартів.

Не менш важливим при цьому є ефективне функціонування інформаційно-управлінської системи контролю – формалізованої системи підготовки інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Вона повинна містити інформацію про попередній, сучасний та майбутній стани підконтрольних процесів чи об'єктів. Її функціонування має ґрунтуватися на використанні сучасної комп'ютерної техніки, технологій.

Також слід зазначити, що ефективним контроль є лише тоді, коли вироблено систему нормативів (стандартів) виконуваних робіт і кінцевих результатів (цілей). Насамперед повинні розроблятися нормативи втрат грошей та часу, що доповнюються системою тих показників, які керівники організації вважають найважливішими щодо діяльності об'єктів контролю.

Таким чином, до характеристик ефективної системи контролю слід зарахувати: точність і достовірність, своєчасність, економічність, гнучкість, простота, обґрунтованість критеріїв і їх множинність, об'єктивність, стратегічна спрямованість, зв'язок з винагородою, орієнтованість на людський фактор, орієнтованість на результат.

Отже, контроль є ефективним інструментом менеджерів у забезпеченні реалізації вибраної стратегії в умовах кризи. Контроль є однією з найважливіших функцій управління організацією, який охоплює всі сторони її фінансово-господарської діяльності і здійснюється за допомогою методичних прийомів, які властиві кожному з елементів, що входять до його складу.

*Victoria Muzyka, Nataliya Chopko
Ivan Franko National University of Lviv,*

CONTROL AS EFFECTIVE TOOL TO ACHIEVE ORGANIZATIONAL GOALS IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Control is the effective instrument of managers in providing of realization of the chosen strategy. Characteristics of an effective monitoring system are: accuracy, reliability, timeliness, efficiency, flexibility, simplicity, validity criteria, objectivity, strategic orientation, the association with reward, the human factor orientation, and result orientation.

Вікторія Наконечна, Юлія Руденко, Світлана Вільчинська
Хмельницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом
АКТУАЛЬНІСТЬ БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах сучасний споживчий ринок перетворюється в «поле битви» товарів і послуг за місце під сонцем, яке забезпечується рекламою торгових марок і створенням брендів.

Бренд втілює цінність товару або послуги для споживача. Він стає ядром рекламної кампанії кожного учасника ринку. Завдяки бренду встановлюються відносини із споживачами та потенційними клієнтами. У свідомості покупців реклама торгових марок і брендів формує стійкі стереотипи споживання, котрі пов'язуються з уявленням про статус, стиль життя, показник рівня доходів. Саме бренд є рушієм ринку XXI століття.

Термін «бренд» або Brand походить від давньонорвезького слова, що означає «ставити клеймо», «таврувати» [1]. Первинне поняття було створено для позначення джерела, виробника чи власника продукту або речі, а також використовувалось для таврування великої рогатої худоби, коней, овець та інших домашніх тварин. З розвитком комерції слово «бренд» стало означати походження продукту і застосовувалось з метою ідентифікації виробників або продавців.

Існує кілька основних трактувань бренду [2]:

- сума всіх почуттів, спогадів, образів та емоцій, які виникають у людини, коли вона з ним стикається;
- обов'язково дуже позитивний образ, який говорить про високу якість та гарну репутацію свого власника
- унікальна комбінація цінностей торгової марки, за яку споживач сплачує додаткову вартість, або просто надає перевагу при покупці, часто викликає унікальні емоції.

На практиці часто плутають два близьких поняття – бренд і торговельну марку. Насправді бренд – це не тільки торговельна марка, що складається з назви, графічного зображення (логотипа) і звукових символів компанії або товару. Теоретики маркетингу затверджують, що саме лояльність (вірність) споживачів, а не «розкрученість» – відрізняє бренд від просто торговельної марки. Бренд – це, насамперед, торгова марка зі стійким іміджем.

Поняття бренда більше широке, оскільки в нього ще додатково входять [3, с. 812]:

- сам товар або послуга з усіма його характеристиками,
- набір характеристик, очікувань, асоціацій, сприйманих користувачем і приписуваних їм товару (імідж товару, Brand Image)
- інформація про споживача,
- обіцянки яких-небудь переваг, дані автором бренда споживачам
- те є той зміст, що вкладають у нього самі творці (досить розповсюджена помилка укладається в тім, що творці бренда думають, що їхнє сприйняття й сприйняття цільової аудиторії однакові; на практиці досить часто розходиться зі сприйняттям споживача).

Отже, бренд є поєднанням враження, яке товар справляє на споживача, ставлення споживачів до товару, прихильності до нього, довіри та відданості йому [4].

Сьогодні бренди займають в комерції унікальне місце. Їх можна купувати, продавати, брати або здавати в оренду, захищати на національному та глобальному рівні.

Кожний бренд має певні атрибути (Brand Attributes) – функціональними або емоційними асоціаціями, привласненими бренду покупцями й потенційними клієнтами. Атрибути бренда можуть бути як позитивними, так і негативними, можуть мати різну чинність і важливість для різних сегментів ринку. Будь-який бренд володіє головною характеристикою, що визначає його суть (Brand Essence).

Усі атрибути бренда в сукупності становлять індивідуальність бренда (Brand Identity). Вона виражає те, що повинен означати бренд і є своєрідною довгостроковою обіцянкою споживачам від авторів бренда.

В кожному конкретний момент будь-який бренд має певний імідж (Brand Image) – унікальний набір асоціацій, які в конкретний момент перебувають у свідомості споживачів. Ці асоціації виражають те, що означає бренд саме зараз, і виступають обіцянкою споживачам від авторів бренда.

Останніми роками водночас зі зростанням ролі маркетингу істотно зросло значення брендингу і в Україні. На сьогоднішній день загальний рівень розпізнання брендів в українських споживачів не великий, але він постійно росте. Тому Україна – країна, де можна досить швидко створити і просунути новий бренд.

У країнах з ринковою економікою у понад 80% торгових марок характеризуються відсутністю унікальності, їх не впізнають [5, с.15]. В Україні ця ситуація ще більш невтішна. Якщо немає відмінностей, товар легко замінити. Незважаючи на відмінність у назвах, рекламі, виробниках споживач не бачить різниці між цими марками, сприймаючи їх як ідентичні. Іноді ця відмінність може бути закладена не в самому товарі чи його якісних характеристиках, а в тому, як він пропонується на ринку. На сьогодні для успішного продажу буває недостатньо запропонувати товар за привабливою ціною і високою якістю. В сучасних умовах якість стає фактором допуску товару на ринок.

Життя бренду умовно можна розбити на чотири етапи: розроблення, створення, розвиток і старіння. Сьогодні український ринок, як стверджують експерти, застиг на етапі розроблення бренду, який зазвичай займає лише 4-6 місяців. Причиною такого стану справ є недостатня кількість агенцій, які, наприклад, можуть кваліфіковано розробити дизайн упаковки. Ще гіршою є ситуація з розробленням імен для торгової марки (ТМ). Внаслідок цього більшість вітчизняних ТМ сходять з дистанції активного просування вже за рік-півтора.

Після виходу та активного зростання власники можуть несподівано виявити багато підводних каменів: загострення конкуренції, по слабшанню потенціалу марки, зниження конкурентоспроможності продукту тощо. Для того, щоб цього не сталося, в Україні необхідна могутня рекламна кампанія в засобах масової інформації й активне використання зовнішньої реклами. Також необхідно враховувати національні традиції та особливості сприйняття рекламних звертань українськими споживачами й формувати їх таким чином, щоб вони стали більш приємними, чим рекламні повідомлення закордонних конкурентів на специфічній мові реклами.

Як стверджують спеціалісти, особливість створення брендів в Україні полягає в тому, що конкурувати доводиться з уже розкрученими іноземними торговими марками. Досить часто українські компанії вибирають ті ніші на вітчизняному ринку, де переважають зарубіжні гравці. Це вимагає значних матеріальних витрат та практичного досвіду, чого зазвичай бракує вітчизняним товаровиробникам і зменшує їх шанси на успіх.

За рейтингом УкрБренд-2009 найпотужнішими вітчизняними брендами є: Nemiroff та Хортиця, їх вартість становить 325 та 290 мільйонів доларів відповідно. Третє місце посіла компанія Обононь, вартість бренду якої становить 280 мільйонів доларів. Закривають п'ятірку лідерів Київстар та Чернігівське, вартість яких становить 200 та 195 мільйонів доларів [6].

На думку експертів, перспективи українських торгових марок є досить втішними. Вони впевнені, що за достатнього рівня інвестицій та професійного підходу українські бренди нічим не поступатимуться імпортом. Окрім того, у них є одна суттєва перевага – український споживач, який віддає перевагу вітчизняному продукту. Тому на ринку необхідним є продукт, розроблений спеціально для потреб масового українського споживача.

Специфіка купівельної поведінки українців визначає особливості застосування концепції брендингу на вітчизняному ринку. Для збільшення ефективності дії на споживачів необхідно визначити канали комунікації, яким віддається перевага серед представників цільової аудиторії. І лише за наявності усієї інформації можна переходити до створення бренду – формувати довгострокові переваги товару на основі комплексної дії на споживача фірмового стилю, товарних і рекламних концепцій, які пов'язані загальною ідеєю.

Сильний бренд має включати комплекс атрибутів: основний його зміст, функціональні й емоційні асоціації, візуальний образ бренду, який формується якісною рекламою. Також має бути присутній словесний товарний знак, відмінні особливості бренду, рівень популярності у покупця, ступінь розвиненості бренду [7, с.119]. Позиціонування українських брендів повинно бути підкріплене реальними фактами: якщо раніше для бренду було достатньо бути просто переконливим, то сьогодні він повинен бути ще й правдивим.

Купуючи бренд, споживач купує не товар, не послугу, не рекламу, не упаковку, а певне благо, яке зможе задовольнити його потребу. Адже дуже часто споживач надає перевагу саме відомій марці, не маючи уявлення про якісну базу певного аналогічного товару [8, с. 80].

Отже, сильний бренд допомагає споживачеві прискорити процес вибору товару, а виробникові дозволяє забезпечити збільшення прибутку в результаті розширення асортименту товарів і знань про їх загальні й унікальні якості, врахувати запити споживачів, а також прогнозувати розвиток компанії на ринку. Тому для формування вітчизняними виробниками власних сильних брендів необхідні значні зусилля та засоби.

Примітки:

1. <http://korolenko.kharkov.com/brand.htm>
2. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Бренд>
3. Маркетинг для магістрів: Навч. посіб. / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 928 с.
4. Шканова О.М. Маркетингова товарна політика: Навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2003. – 160 с.
5. Зозульов О.В. Позиціонування брендів: українські проблеми // Маркетинг в Україні. – 2002. – №3. – С.15.
6. <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/2009.html>
7. Сучасний словник іншомовних слів: Близько 20 тис. слів і словосполучень / Уклали: О.І. Скопненко, Т.В. Цимбалюк. – К.: Довіра, 2006. – 789 с.
8. Махнуша С.М. Методика оцінювання параметрів конкурентоспроможності торгової марки як елементу її потенціалу // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1. – С.80-81.

Viktoriya Nakonechna, Yuliya Rudenko, Svitlana Vilchinska
Khmelnitsky institute of interregional academy of personal management
BRANDING ACTUALITY IS IN UKRAINE

In the article essence and attributes of brand, value and feature of branding are considered in Ukraine

Софія Несімко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІННОВАЦІЇ ЯК ШЛЯХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

З другої половини XX ст. науково-технічний й технологічний прогрес став визначальним чинником розвитку як окремих національних економік, так і міжнародних економічних та політичних відносин загалом. На сучасному етапі цей вплив теоретично відтворений у концепції “економіка знань”, що сформувалася в процесі аналітичного узагальнення закономірностей економічного розвитку світової спільноти на межі тисячоліть.

Неспроможність України здійснювати структурну перебудову національної економіки відповідно до вимог нової парадигми чи зволікання з проведенням таких структурних змін не просто гальмує її розвиток, а й призводить до економічної деградації. Тому актуальним стало забезпечення високого рівня глобальної соціально-економічної конкурентоспроможності країни.

Щоразу підтверджується істина ринкової економіки: “щоб розвиватися треба оновлюватися”. Не можна подолати економічну кризу, досягти економічного зростання і підвищити рівень життя людей без інноваційної активності і науково-технічних досягнень.

Вперше поняття “інновація” чи “нові комбінації” було вжито у науковій праці відомого економіста Й. Шумпетера “Теорія економічного розвитку”. На думку вченого інновація – головне джерело прибутку. В свою чергу, американський економіст І. Фішер трактував інновації як могутній чинник інвестицій.[2]

Інноваційна діяльність — процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки. При цьому слід враховувати, що інноваційна діяльність означає весь, без виключень, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням (дифузією) продукту.

Інноваційна теорія на рубежі XX – XXI століть набула такого впливу, що стала базовою, а застосування її – ознакою розвинутих країн. “Економічне зростання ніколи не визначається як процес простого відтворення, що збільшує кількість сталеварних заводів чи електростанцій. Скоріше безперервний потік винаходів та технологічних досягнень спричинив значне поліпшення виробничих можливостей Європи, Північної Америки і Японії” [1]. Технічний процес не тільки змінив масштаби і структуру виробництва індустріально-розвинутих країн, а й вніс помітний вплив на якість життя і добробут населення.

Огляд тенденцій розвитку світового господарства дає підстави зробити висновок, що основним завданням розвитку України у найближчий час стане трансформування моделі економічного зростання, а саме: перехід до інноваційного типу розвитку із урахуванням глобальних змін на міжнародному ринку.

Інновації є найважливішою ланкою доведення науково-технічних розробок до стадії їхнього використання у виробництві з метою збільшення прибутку, утримання відповідної ніші на внутрішньому ринку та спроб її зайняття на світовому ринку через підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників.[2]

Технологічні вдосконалення дають змогу підвищити обсяг виробництва і є важливою складовою розвитку нації. Винахідники часто стикаються з чималими труднощами, що пов'язані із отриманням прибутків, тому що інші люди можуть досить легко скопіювати ці винаходи. У зв'язку із цим останнім часом держава приділяє особливу увагу тому, щоб у дослідників було достатньо стимулів для заняття своєю діяльністю. Значну увагу приділено гарантуванню прав інтелектуальної власності (таким як патенти і авторські права). Відповідно до Постанови Кабінету Міністерств України від 4 квітня 2000р. у складі Міністерства освіти і науки України був утворений Державний департамент інтелектуальної власності. Головним із прийнятих законів за участю Департаменту є Закон України “Про авторське право і суміжні права”, прийнятий в 1993р., із змінами і доповненнями, які набрали чинності в 2001, 2003 роках. Виконання яких було обов'язковим при вступі України до СОТ.

Завдання активізування інноваційної діяльності господарських суб'єктів зумовлює необхідність використання державою різноманітних форм її підтримки та стимулювання, у т.ч. в межах бюджетно-податкової політики. Доцільно на найближчу перспективу щорічно збільшувати фінансування з державного бюджету інноваційних проектів, державного замовлення на інноваційну продукцію тощо. Адже, розробка і впровадження ефективних механізмів регулювання інноваційних процесів сприятиме активізації інноваційної діяльності, що є одним із головних чинників економічного зростання в країні. [7]. Прикладом можуть бути такі азійські країни, як Японія, Південна Корея, Тайвань чи європейські Швеція, Фінляндія, Ірландія, які ще не так давно були аутсайдерами за рівнем економічного розвитку, а сьогодні займають провідні позиції у світі завдяки чіткій державній інноваційній політиці.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня визначає Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”. Так, зокрема, стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в Україні на 2003-2013 роки визначені:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства. [4]

На жаль, власне інноваційна складова розвитку залишається переважно поза увагою фахового наукового аналізу. Тому реальною залишається загроза перетворення поняття “перехід до інноваційної моделі розвитку” на формальне гасло, відірване від перебігу реального економічного життя країни.

Сьогодні інноваційний процес в Україні має три особливості: наявність значного науково-технічного потенціалу, який, на жаль, поступово руйнується; системну кризу, з якої треба вийти; недостатність фінансових коштів і високий ризик у разі продажу нової продукції. Іншого шляху розвитку, крім інноваційного, в Україні немає, оскільки старіння основного капіталу та методів управління дійшли крайньої межі.

Таким чином, модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних та поточних завдань. Й цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням веде до підвищення рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

У запропонованій роботі зроблено спробу узагальнити сучасне розуміння інновації, визначити, яку саме стратегічну місію має виконувати інноваційний розвиток у економіці, охарактеризувати сучасне становище інноваційного розвитку в Україні, передумови та перешкоди його радикальної активізації, запропонувати безпосередні важелі досягнення необхідного гатунку інноваційного розвитку.

Примітки:

1. Александрова В., Бажал Ю. Економічні проблеми державного програмування науково-технічного розвитку// Економіка України, 1999. - №10.
2. Економіка України: національна стратегія розвитку: Монографія – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – 444 с.
3. Закон України “ Про інноваційну діяльність ”.
4. Закон України “ Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні ” (2003 р.).
5. Крупка М.І. Макроекономічний аналіз інвестування у трансформаційній економіці України. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007.-465 с.
- 6.Крупка М.І. Роль прямих іноземних інвестицій у стимулюванні економічного зростання в Україні// Актуальні проблеми економічної теорії: Наук. Зб./ За ред. З.Г. Ватаманюка. - Львів: Інтереко, 2002.- с. 251-257.
- Осецький В.Л.Інвестиції та інновації: проблеми теорії та практики: Монографія. – К., 2003. – 412 с.

Sophia Nesimko

Lviv National University named after Ivan Franko

Innovation as the way of economics development of Ukraine.

In the suggested work it was made the effort to summarize the modern understanding of innovation, to determine, what strategic mission must fulfil the innovation development in economics, to characterize the modern state of innovation development in Ukraine preconditions and obstacles its radical intensification, to propose the direct points of achievement the necessary grade of innovation development.

Надія Нечипорук

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науківців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах. Стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної стратегії не дають реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку. Тому варто зосередити увагу на створенні сприятливих умов для зростання інноваційного потенціалу підприємницького середовища за допомогою розширення системи державних заходів.

Реалізація державної інноваційної політики забезпечується органами державного регулювання через систему методів та інструментів державного регулювання, де під методами державного регулювання розуміють прямі та опосередковані способи впливу органів державного управління на поведінку суб'єктів інноваційної діяльності з метою підвищення їх інтересу до створення, освоєння і поширення інновацій. Інструментами державного регулювання інноваційної діяльності є акти нормативно-правового або директивного характеру, які регулюють окремі аспекти інноваційної діяльності.

Що стосується прямих методів державного стимулювання інноваційної діяльності, то вони передбачають безпосереднє фінансування інноваційних проєктів за рахунок державного бюджету чи позабюджетних фондів. Використання таких методів збільшує видатки бюджету. При цьому допомога скеровується на пріоритетні, стратегічно важливі для держави напрями досліджень, переважно фундаментального характеру, а також на інфраструктурні проєкти, закупівлю передових іноземних технологій, ліцензій і патентів, участь у міжнародних науково-технічних програмах.

Розрізняють адміністративно-відомчу та програмно-цільову форми державного типу підтримки інноваційного розвитку. Більш сучасною та перспективною вважається програмно-цільова форма, оскільки дає змогу не розпорошувати обмежений обсяг коштів між усіма інноваційними організаціями, а скеровувати їх на розвиток пріоритетних для держави програм інноваційного розвитку.

До непрямих фінансових методів стимулювання інноваційної діяльності відносять податкові пільги, дозвіл на застосування прискореної амортизації тощо. Наслідком використання цих методів є зменшення обсягів надходжень до державного бюджету.

У світовій практиці особливу увагу приділяють податковим формам непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності, які реалізуються здебільшого у вигляді податкового кредиту, податкових канікул і податкових знижок. Механізм дії останніх визначається тим, що підприємству дозволяють вилучити з бази оподаткування певний відсоток від суми, яка була витрачена ним на інноваційну діяльність.

Згідно вітчизняного законодавства, зокрема Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, суть податкового кредиту полягає у тому, що держава дозволяє відстрочити сплату податку на прибуток підприємству, яке провадить інноваційну діяльність, з метою надання в його розпорядження додаткових ресурсів для її успішного здійснення [1]. У світовій практиці це поняття трактується дещо інакше і означає можливість фінансувати інноваційну діяльність підприємства за рахунок частини його податкового зобов'язання. Отже, за своєю сутністю податковий кредит у окремих аспектах є засобом, подібним до податкової знижки. Що стосується України, то Законом України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” передбачено пільгове оподаткування інноваційних підприємств, тобто тих, у яких частка інноваційної продукції у звітному періоді дорівнює 70% від загального обсягу випущених товарів (у грошовому вираженні). Однак на практиці дія цих положень щороку призупиняється через

необхідність наповнення бюджету, видаткова частина якого рік у рік зростає. У 2005 році відповідні норми взагалі було скасовано як такі, що спричиняли зловживання у сфері оподаткування.

Не менш важливою для стимулювання фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємства є амортизаційна політика. У багатьох країнах, що зробили ставку на розвиток інновацій, законодавчо дозволено нараховувати прискорену амортизацію тих основних засобів, що були задіяні у процесі провадження НДДКР, або навіть одразу їх списувати. Ця форма непрямих методів реалізується або через зменшення терміну експлуатації фондів, або через нерівномірне нарахування амортизації, коли в перші роки експлуатації вона нараховується прискорено, а надалі, в міру морального й фізичного старіння обладнання, уповільнюється [2].

Серед інших важелів впливу, які держава може використати для того, щоб зацікавити фінансові установи кредитувати інноваційні проекти, можна виділити: пільгове оподаткування прибутку фінансових установ, отриманого від кредитування інноваційних проектів; державне страхування інноваційних кредитів; надання державних гарантій комерційним банкам при фінансуванні перспективних пріоритетних інноваційних проектів.

Говорячи про непрямі методи стимулювання інноваційної діяльності, варто наголосити на необхідності розробки системи заходів, які б дали змогу ефективно регулювати на законодавчому рівні права на інтелектуальну власність. Це суттєво підвищить інтерес іноземних інвесторів, оскільки вони матимуть змогу працювати у звичному для себе законодавчому полі з питань інтелектуальної власності.

Таким чином, вдосконалення державної системи стимулювання інноваційного розвитку шляхом впровадження певних заходів економічної політики є актуальним завданням української державної політики, виконання якого призведе до кардинального поживлення інноваційних процесів в країні.

Примітки:

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.1997 № 283/97-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1997. - № 27. – с.181.
2. Кузьмін О.Е., Шотік Т.М. Фінансова складова в розвитку й функціонуванні національної інноваційної системи // Фінанси України. -2009. - № 5. – с.21 -30.

Nechyporuk Nadiya

Ivan Franko National University of Lviv

MECHANISM OF STATE STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

The aspects of state innovative policy of Ukraine are considered, certain main tendencies and problems which hinder to the innovative model of economic development, the question of increase of efficiency of state mechanism of stimulation of innovative activity is considered in Ukraine.

Аліна Нема

Міжрегіональна Академія управління персоналом

*Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви
Блаженнішого Володимира*

ПРИЧИНИ ВИЯВЛЕННЯ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

Перед комерційним банком постають серйозні труднощі в справі управління банківським ризиком. Контроль із боку уряду, тиск внутрішніх і зовнішніх обставин політичного характеру, труднощі виробництва, фінансові обмеження, збої ринку, зриви виробничих графіків і планів, часті ситуації нестабільності в сфері бізнесу й виробництва підривають фінансове становище позичальників. Більше того, фінансова інформація часто є ненадійною, правова структура часто не сприяє виконанню зобов'язань по погашенню боргу.

Управління операціями, які здійснює комерційний банк фактично є менеджментом ризиків, пов'язаних з банківським портфелем, з набором активів, які забезпечують банку прибуток від своєї діяльності.

Існують загальні причини виникнення банківських ризиків і тенденції зміни їхнього рівня. У всіх випадках ризик повинен бути визначений й обмірюваний [3, с.236].

У структурі активів банку можна виділити елементи з різним рівнем ліквідності. У цьому аспекті важливим напрямком оцінки й оптимізації структури активів банку є управління високоліквідними активами.

Отже, формування високоліквідних дохідних активів банку має на меті забезпечення достатньої його ліквідності без значного зменшення прибуткової бази. Одночасно із цим доходи від високоліквідних активів не можуть забезпечити прибуткову діяльність банку внаслідок перевищення ціни платних ресурсів над рівнем прибутковості даних активів. Саме тому комерційний банк не може жити без надання кредитів, дістаючи основний прибуток за рахунок їхньої видачі. І чим більше сума виданих кредитів, тим більше можливий прибуток банку. Однак, якщо сума виданих кредитів буде перевищувати суму зобов'язань, стає очевидно, що така діяльність стає занадто ризикованою, його ліквідність може перебувати під загрозою.

Одним із класичних способів мінімізації банківських ризиків, який використовується на сьогодні є внесення позичальником застави. Однак такий шлях не гарантує успіх.

Однією з причин цього є виникаючий між позикою й заставою. Основна складність при визначенні реальної вартості застави полягає в тому, що ринкова ціна є плаваючою величиною й залежить від фази економічного циклу. Так, наприклад, можна побачити ситуацію в США, де здійснився «обвал» на ринку нерухомості. Велика кількість банків понесла втрати.

Ще однією досить значною проблемою є завдання по визначенню строку, на який доцільно надавати кредит. Даний період повинен бути співставним з цільовим використанням кредитних коштів, а також обраний так, щоб ціна застави на момент погашення кредиту не була занадто низькою, у протилежному випадку ризик неповернення кредиту різко зростає.

Проблема визначення оптимального строку кредитування особливо загострюється в умовах високої інфляції, тому що сильний незапланований ріст цін може повністю «з'їсти» відсоток за кредит, що рівносильно фінансовим втратам банку. На сьогодні склалася подібна ситуація, яка призвела до того, що банкам довелося значно підвищити вартість гривневих кредитів.

Досить важливою проблемою в діяльності банку є завищення вартості застави. Дане є «привабливим» з однієї сторони – дає можливість надати більший кредитний ресурс, тим самим отримати більший дохід, проте тим самим підвищує ризик

неповернення позики в повному обсязі. Іншими словами кажучи, при настанні несприятливих умов, погіршенні фінансового стану позичальника та неспроможності виконувати зобов'язання, банк не зможе покрити кредит в повному обсязі за рахунок реалізації заставного майна.

Особливою є проблема не досить досконалого аналізу галузі, що кредитується та поверхневий фінансовий аналіз позичальників. Даний фактор сильно пов'язаний із значною довірою банку до позичальника. Особливо, якщо клієнт звертається до банку не вперше. Тому постає ще одна досить актуальна проблема – надмірне надання позикових коштів одному позичальнику. Це може бути досить важливим фактором у виникненні кредитного ризику в силу погіршення фінансового стану позичальника, що в свою чергу може призвести до його неплатоспроможності [4, с.168].

Отже, регулювання банківських ризиків є об'єктивною необхідністю, засадою забезпечення стабільності банківської системи.

Тому важливим є виявлення резервів подальшого вдосконалення захисту від банківських ризиків. Такими резервами є спільні дії усіх працівників банку.

Першочерговою задачею банку є удосконалення внутрішніх процедур взаємодії структурних підрозділів щодо попередження банківського ризику, його правильного визначення та управління.

Досить важливим в діяльності банку є встановлення співробітництва з іншими банками, що дозволить отримувати важливі відомості про позичальників. Банки, інвестиційні й фінансові компанії можуть надати матеріал про розміри депозитів, непогашеної заборгованості, своєчасності та повноти виконання своїх кредитних зобов'язань і т.д.

За кордоном збором інформації про клієнтів займаються спеціалізовані кредитні агентства. Комерційні банки можуть звернутися до них й одержати в них звіт про фінансове становище підприємства або фізичної особи (у випадку персональної позички), який містить відомості про історію компанії, її операціях, ринках продукції, філіях, регулярності оплати рахунків, розмірах заборгованості й т.д.

Створення таких спеціалізованих кредитних агентств дозволило б досить значно знизити появу негативних моментів в діяльності банку, тим самим зменшити його ризики.

Дане також можна досягти за допомогою створення централізованої бази даних фінансової звітності клієнтів та контрагентів Банку.

Встановлення лімітів індивідуального ризику повинно здійснюватись на основі аналізу фінансового стану позичальника, кредитного проекту, забезпечення, структури угоди, репутації позичальника, юридичної експертизи наданих документів.

Отже, аналіз кредитоспроможності відіграє першочергову роль в лімітуванні, а значить і в мінімізації ризиків. Проте існує чимало проблем при оцінці кредитоспроможності. Це питання можливо вирішити шляхом оптимізації процедур фінансового аналізу позичальників.

При аналізі позичальника на кредитоспроможність на мою думку необхідно звернути увагу на не фінансову інформацію, фінансову інформацію, цільове використання кредитних коштів.

Дещо «специфічною» є оцінка кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб. При аналізі можливості надання кредиту фізичним особам необхідно звертати увагу не тільки на джерела доходів. Так само як і при аналізі юридичних осіб необхідно аналізувати не фінансову інформацію – загальний стаж роботи та стаж роботи на останньому робочому місці, наявність власних активів, ділова та особиста репутація тощо, кредитна історія. В сучасних умовах працевлаштування основна частка позичальників або офіційно не працює взагалі або ж офіційно отримують мінімальну заробітну плату. Тому, в даному випадку банк несе підвищений ризик при кредитуванні фізичних осіб[5, с.168].

Отже, вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальників є досить важливою для банку в процесі мінімізації кредитних ризиків.

Примітки:

1. Вісник НБУ.-1999.-№4. К.Раєвський, Т.Раєвська. „Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку”
2. Головач А.В., Захожай В.Б., Базидевич К.С.-К.: МАУП, 1999.
3. Мороз А.М., Савлук М.І. та інші. Банківські операції- К., КНЕУ, 2006 р
4. Сахно В.К., Юрчук О.В. Банківські операції: порядок здійснення, класифікація та нормативне забезпечення – К., „А.С.К.”, 2004 р.
5. Соколова О.В. Фінанси, гроші, кредит – М., Юрист, 2000 р.
6. Юхименко В.О. Банківська справа: Навчальний посібник – К., КНЕУ, 2005р.

Alina Nema

Khmelnitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel

REASONS OF EXPOSURE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF BANK RISKS ARE IN A COMMERCIAL BANK
This article lights up principal reasons of exposure of bank risks and distinguishes basic directions and ways of their diminishing.

Адріана Никифороук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЄВРООБЛІГАЦІЙ

Єврооблігаціями називають облігації, оборот яких не обмежений територією якої-небудь країни чи юрисдикцією того чи іншого уряду. Це цінні папери, які пропонують у значній кількості в одній чи декількох країнах, відмінних одна від одної, в якій зареєстрований емітент.

Андеррайтером цінних паперів повинен виступати синдикат, що складається мінімум з двох членів, які володіють зареєстрованими офісами у різних країнах. Найчастіше при емісії облігацій емітент обирає провідного менеджера (андеррайтера), який може формувати синдикат з різних банків і дилерів. Кожний учасник синдикату стає андеррайтером частини випуску на визначених умовах. Така система реалізації емісії має такі переваги як оперативність (проведення емісії в скорочені терміни); стабілізація (якщо хтось спробує збити ціну при початковому розміщенні, то провідний менеджер скуповує частину облігацій, створює підвищений попит і стабілізує ціни на рівні, близькому до ціни емісії) і можливість фіксованих ставок, коли провідний менеджер бере на себе ризик будь-яких коливань цін і випускає облігації для продажу на визначених умовах.

Динамічний розвиток ринку єврооблігацій був обумовлений перш за все двома фундаментальними факторами: з одного боку з розвитком глобалізації почали з'являтися багатонаціональні й транснаціональні компанії, що суттєво збільшило попит з їх сторони на позичковий капітал, з іншого – зі зростанням доходів з відносно нових джерел (наприклад, доходи від нафтодобувної промисловості) та накопиченням резервів країн, що розвиваються, виникла необхідність у низькоризиковому ліквідному інструменті, який би задовольнив нових, перш за все інституційних, інвесторів за своїми обсягами. Наведені обставини середини 60-х рр. XX ст. створили передумови до стрімкого розвитку ринку єврооблігацій, зростання кількісних та якісних характеристик його інструментів і перетворення їх на гнучкий механізм залучення фінансових ресурсів, наділених високим рівнем свободи (відносно багатьох національних ринків) та відсутністю прямого оподаткування [1].

Єврооблігації традиційно привертають увагу інвесторів, які цінують анонімність і податкову ефективність. Міжнародний ринок облігацій надає позичальникам доступ до значно більшої кількості потенційних кредиторів, ніж на ринках їх резиденції. При наявності високого кредитного рейтингу можна більш ефективно залучити кредити. В деяких країнах єврооблігації обертаються також і на внутрішньому ринку, перш за все на позабіржовому ринку, при чому їх дозволяють купувати як юридичним, так і фізичним особам.

У Росії поліпшення кон'юнктури на борговому ринку супроводжувалося збільшенням числа первинних розміщень єврооблігацій. За даними проекту "RusBonds-Облігації Росії", в 2007 р. було розміщено 53 випуски єврооблігацій на загальну суму 27,75 млрд. дол. При цьому основний їх обсяг припав на період з лютого по червень, коли на ринку в цілому було розміщено 33 облігаційних випуски на суму понад 21,09 млрд. дол. [7]. При цьому, на відміну від попередніх років, в 2007 р. розміщувалися виключно корпоративні випуски, що цілком закономірно, враховуючи, що зберігається позитивне сальдо платіжного балансу, що виключає необхідність розміщення суверенних єврооблігацій. У 2010 р. більшість загального обсягу первинних розміщень припало на банківський сектор. У цілому середня прибутковість паперів нафтогазового сектора, розміщених в 2007 р., склала 5,97% річних, що трохи нижче середньоринкового значення і найбільшою мірою наближене до прибутковості суверенних єврооблігацій [5].

Чинником, що найбільш негативно вплинув на російський ринок у 2008-2009 рр. стала іпотечна криза в США. Серед російських єврооблігацій найбільше це торкнулося корпоративних єврооблігацій. Ціни більшості з них істотно знизилися, а прибутковості виросли приблизно на 2-2,5 % на тлі початку масових продажів. У числі найбільш постраждалих опинилися папери банківського сектора, який найбільшою мірою піддається ризикам, пов'язаних з погіршенням ситуації у світовій фінансовій системі.

Динаміка ринку російського зовнішнього боргу в період з середини 2008 року по кінець третього кварталу 2009 року не має історичних аналогів. Протягом 15 місяців ціна єврооблігацій російських емітентів спочатку впала в середньому на 1/3, а потім зросла на 50% від попередніх рівнів, ліквідувавши таким чином все кризове зниження. Відповідно, цінний індекс НБ "ТРАСТ" за російськими доларовими облігаціями спочатку знизився на 40 %, а потім зріс на ту ж величину [2].

Перспективи російського ринку єврооблігацій пов'язані із суверенним кредитним рейтингом. У разі якщо суверенний кредитний рейтинг буде підвищено, прибутковість державних єврооблігацій помітно знизиться, потягнувши за собою квазісуверенні папери (зокрема, єврооблігації Газпрому, Ощадбанку, ВТБ, Транснафти), а в подальшому і весь корпоративний сектор. За деякими оцінками, розмір премії, яку при розміщенні змушені виставляти емітенти першого ешелону (емітенти з квазісуверенним рейтингом), складе близько 150-200 б. п. до докризового періоду, а компанії другого ешелону з нижчим кредитним рейтингом - 250-300 б. п. Високі ставки будуть сприяти тому, що емітенти все частіше будуть відмовлятися від розміщення єврооблігацій на користь синдикації кредитів або розміщення боргових інструментів на внутрішньому ринку.

На противагу Росії, наприклад, Білорусія лише планує 2010 р. вперше вийти на ринок єврооблігацій. Міністерство фінансів Білорусі оголосило про початок підготовчих робіт з розміщення єврооблігацій. Економісти, втім, вважають, що великі вигоди від цього інструменту Білорусія не отримає, проте це дасть змогу оцінити довгостроковий ринковий ризик країни. Альтернативою єврооблігацій для Білорусі є вихід на російський ринок, на якому її цінні папери будуть прирівняні до корпоративних.

Також варто зауважити, що закордонні кредити є більш привабливими. Зважаючи на невисокий кредитний рейтинг Білорусі, такий інструмент буде достатньо дорогим - запозичити кошти країна зможе не менше, ніж під 10% річних. Зарубіжні кредити МВФ, Світового банку та інших кредитних установ є значно дешевшими. Крім того, оскільки Білорусь вперше емітує єврооблігацій, можливо, вона буде змушена запропонувати закордонним інвесторам більш високу купонну ставку.

У той же час за об'єктивними показниками Білорусь має низку переваг: зовнішній борг Білорусі поки не високий, проте у Білорусі велике негативне сальдо платіжного балансу (5,5 млрд. доларів за підсумками минулого року), що свідчить про наявність певних проблем у здатності здійснювати поточні платежі [4].

Ринок єврооблігацій є значним кроком вперед у шляху до повністю інтегрованого європейського ринку капіталу. Однією з головних переваг єврооблігацій є їх висока надійність. Розвиток цього ринку приводить до легалізації внутрішніх інвестиційних ресурсів країни, зменшенню репатріації прибутків іноземних компаній, збільшенню податкових надходжень до державного бюджету.

Єврооблігації є однією з найпоширеніших інновацій 20-го століття, яка стала плацдармом для виникнення інших фінансових інновацій, як, наприклад, свопи, і в результаті появи якої удосконалилися різні техніки хеджування ризиків. У країнах, що розвиваються, цей фінансовий продукт отримує все більше поширення серед суверенних і корпоративних емітентів.

У цілому, як уже початі, так і заплановані заходи із удосконалення законодавства й розвитку інфраструктури ринку дають змогу сподіватися на подальше оновлення активності на ринку єврооблігацій. Вжиті заходи повинні сприяти зниженню ризиків, збільшенню ліквідності і підвищенню ролі ринку облігацій в інвестиційному процесі як Російської Федерації, так і інших країн, особливо тих, що розвиваються.

Примітки:

1. О.В.Криворучко. Становлення та еволюція єврооблігацій, як інструменту залучення інвестицій // Економічний простір. – 2009. - №21. – С. 51-58
2. Агентство економічної інформації Прайм-тасс [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.prime-tass.ru>
3. Беларусь-экспорт [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.belarus-export.ru>

4. Белорусские новости [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://naviny.by/rubrics/finance/2010/03/26/ic_articles_114_167211/
5. Бюджетная система Российской Федерации [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.budgetrf.ru>
6. Кинякин А.: Российский рынок еврооблигаций в 2007 г. Итоги и перспективы [Електронний ресурс] // Рынок ценных бумаг - №6, 2008 – Режим доступу: <http://www.rcb.ru>
7. Облигации России [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.rusbonds.ru/>

Adriana Nykyforuk
Ivan Franko National University of Lviv
Outlook of Eurobonds market development

У роботі розглянуто особливості розвитку ринку єврооблігацій, висвітлено окремо аспекти єврооблігаційних позик емітентів із країн, що розвиваються, зокрема Російської Федерації та Білорусі.

In the paper development of eurobond market is considered. Some aspects of emerging markets issues are analyzed.

Ольга Овсянецька
Львівський національний університет імені Івана Франка
АНАЛІЗ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
КРИЗЬ ПРИЗМУ СИСТЕМНИХ ПІДХОДІВ МЕНЕДЖМЕНТУ

З розвитком української державності та національного господарства останнім часом особливо гострою постає проблема реформування соціальної сфери. Найбільш актуальним є впровадження реформ у галузь охорони здоров'я. Згідно українського законодавства охорона здоров'я визнається пріоритетним напрямом діяльності суспільства і держави, а також одним з головних чинників виживання та розвитку народу України. Ця галузь невід'ємно пов'язана з іншими галузями господарства держави, оскільки її основною функцією є підтримка здоров'я населення та його працездатності.

На жаль, сфера медицини на даному етапі розвитку переживає етап стагнації. Це пов'язано з недостатнім фінансуванням галузі, зі зниженням рівня професіоналізму персоналу, з моральним та фізичним старінням обладнання тощо.

Пропонуємо розглянути галузь охорони здоров'я України як відкриту систему з точки зору підходів до її реформування. Зазвичай, при оцінці діяльності системи охорони здоров'я акцентується увага на проблемах, які постають найбільш гостро у даний період часу. Проте вирішення таких проблем часто є малоефективним для цілої галузі загалом. Основними причинами цього є те, що рішення, прийняті на законодавчому рівні, зазвичай є тактичними та мають локальний вплив на елементи системи охорони здоров'я України, та мало сприяють позитивним змінам у діяльності самої системи.

Інша проблема полягає в тому, що немає гарантій, що елементи системи охорони здоров'я, які стабільно функціонують у даній системі, будуть такими ж ефективними у реформованій. Звідси можна зробити висновок, що реформування галузі повинно здійснюватися у цілій системі охорони здоров'я, а не в окремих її частинах. З метою створення ефективних реформ, ми вважаємо за необхідне ретельно дослідити систему охорони здоров'я України з точки зору системного підходу менеджменту.

Для повного вивчення системи охорони здоров'я пропонуємо здійснити її дослідження крізь призму семи методологічних підходів:

1. компонентний підхід передбачає визначення складових частин системи, взаємодія яких забезпечує виконання покладених на систему функцій, тобто визначення основних органів, організацій та інституцій та їх характеристик, через які реалізується місія охорони здоров'я в Україні;
2. функціональний підхід фокусується на дослідженні основних функцій та завдань, їх відповідності місії та стратегії розвитку галузі охорони здоров'я, а також їх розподілу між компонентами системи та аналіз основних документів, які регулюють їх виконання;
3. комунікаційний підхід звертає основну увагу на дослідження комунікативних процесів між елементами системи, та визначає ключові фактори ефективності їх взаємодії;
4. структурний підхід передбачає дослідження організаційних структур системи охорони здоров'я з точки зору її будови та ієрархічності;
5. інтегративний підхід акцентує увагу на дослідженні внутрішніх чинників впливу на галузь охорони здоров'я, що об'єднують систему, забезпечують її інтенсивний розвиток;
6. історичний підхід досліджує стан та динаміку розвитку системи в минулому;
7. факторний підхід передбачає дослідження зовнішніх системи, які пов'язані з сферою медицини, та інших зовнішніх факторів впливу на діяльність системи.

Аналіз галузі зі застосуванням методологічних підходів менеджменту у розрізі семи основних аспектів «універсальної системи» дозволить оцінити слабкі місця системи охорони здоров'я та прийняти комплекс рішень щодо їх усунення. Такий комплексний системний підхід забезпечить реформування не лише окремих напрямків медицини, а й цілої галузі охорони здоров'я зокрема.

Примітки:

1. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» (від 19.11.1992. - [Цит. від 26 квітня 2010 р.] – Доступний з <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2801-12>>
2. Пашенко В.М. Підприємництва діяльність та управління фінансами в охороні здоров'я (методичні та нормативні матеріали) – Київ, 2005. – 506с.
3. Тезисы к реформированию системы здравоохранения в Украине - [Цит. від 26 квітня 2010 р.] - <<http://likar.org.ua/smf/index.php?action=printpage;topic=890.0>>

Olha Ovsyanetska

Lviv national university named after Ivan Franko

THE ANALYSIS OF HEALTH CARE INDUSTRY OF UKRAINE THROUGH THE MANAGERIAL SYSTEM APPROACHES

This thesis is about the research of health care industry, which is based on the main managerial system approaches. The main accent is given to the usage of the complex of componential, functional, communicative, structural, integrative, historical and factor approaches, as key methods of health care system research.

Альона Овчаренко

Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ ЇЇ ВПЛИВУ

Світова економічна криза, причиною якої стала іпотечна криза Сполучених Штатів Америки, в Україну прийшла восени 2008 року. Українська влада виявилася неспроможною протистояти її викликам. Як наслідок – у 2009 році відбулося стрімке падіння всіх економічних та соціальних показників. Україна знаходилася на перших місцях в світі за темпами падіння виробництва, зростання інфляції та девальвації валюти серед країн, які найбільше постраждали від економічного спаду (у зв'язку з різким зниженням попиту на продукцію металургійної та хімічної промисловості на світових ринках). Криза поширилася на грошово-кредитну, фінкальну, соціальну сфери, що безпосереднім чином вплинуло на рівень життя пересічних громадян. І хоча наша держава відносно легко витримала крах світових фондових ринків, вторинні наслідки світової валютно-фінансової кризи, вплив яких ми відчуваємо і до сьогодні, боляче вдарили по національній економіці. Таким чином, актуальним залишається питання детального дослідження природи, проявів та наслідків цих процесів в Україні, а також розробка дієвого механізму та оптимальних напрямків антикризової політики, спрямованої на подолання негативного ефекту кризи.

Серед основних причин стрімкого погіршення економічної ситуації та неієздатності національної економіки в умовах світового спаду варто назвати: здійснювану у попередні роки неадекватну економічну політику; значну частку споживання і задоволення внутрішнього попиту за рахунок зростання імпорту; недосконалість бюджетної та банківської систем; зосередження виробництва на незначному перелікові товарів, призначених на експорт; нестабільність та непрогнозованість курсу національної валюти; перманентне зростання зовнішньої заборгованості; високий рівень видатків на потреби споживання з одночасним скороченням капітальних витрат; відсутність чіткої системи загальнодержавної та регіональної політики стосовно напрямів та перспектив розвитку вітчизняного промислового комплексу [1]; високий рівень залежності вітчизняної економіки від закордонних енергоносіїв; неефективна жорстка податкова політика, яка стримує розвиток виробництва та проведення підприємницької діяльності; глибока політична криза, яка призвела до повної дестабілізації у всіх галузях влади.

Звичайно такі негативні економічні зрушення не могли не відобразитися на показниках соціальної сфери. Фінансова і політична нестабільність, стагнація економіки, інфляційні процеси боляче вдарили по ринку праці, доходах та рівні життя населення. Варто відзначити зменшення рівня соціального забезпечення населення України в реальному вимірі. У багатьох працюючих заробітна плата достатня лише для того, щоб забезпечити прибуток сім'ї на рівні трохи вище прожиткового мінімуму. Зниження обсягів виробництва спричинило погіршення становища на ринку праці. Відбулося істотне скорочення кількості вільних робочих місць та вакансій, стрімко зросла чисельність осіб, що звертаються до державних служб зайнятості з приводу працевлаштування. Криза не тільки не сприяла подоланню диспропорцій у показниках економічного розвитку, а навпаки зумовила їхнє поглиблення.

Ухвалені заходи антикризової політики держави досі залишаються лише стратегічними намірами, виконання яких повинно відбуватися шляхом прийняття подальших нормативних актів і неможливе без фінансування з державного бюджету. Надзвичайно актуальною залишається проблема антиінфляційної політики в Україні (нагадаємо, що рівень інфляції в цілому за 2009 р. сягнув майже 13 % [2]). Головна проблема на сьогодні полягає у відсутності реальної стратегії економічного розвитку, системи конкретних орієнтирів стосовно подальшого розвитку. Міністерство економіки лише декларує майбутні дії, спрямовані на подолання кризи, але фактично не виконує ніяких чітких заходів і не координує економічну політику.

Першочергові заходи антикризової політики мають бути спрямовані на: стабілізацію фінансової системи, валютно-курсову стабілізацію, запобігання економічному спаду, активізацію експортної діяльності, обмеження небажаного імпорту, відновлення керованості національної економіки, збільшення внутрішнього попиту, розбудову внутрішнього ринку, уникнення скорочення видаткової частини Держбюджету, сприяння припливу в Україну прямих іноземних інвестицій та ін. У сфері підтримки основних галузей економіки конкретними заходами можуть стати: надання субсидій експортерам промислової продукції; надання податкових пільг та кредитів для високотехнологічних досліджень, для просування нових технологій і видів продукції, для заохочення розвитку енергозбереження; державне фінансування перспективних проєктів; субсидування житлового будівництва, спрощення кредитування житла, інвестиції на реконструкцію будівель з метою поліпшення їхньої енергетичної ефективності; інвестиції на наукові дослідження та розробки; інвестиції в розвиток альтернативних джерел енергії, альтернативних видів палива, розробку потенційних родовищ корисних копалин; залучення прямих інвестицій шляхом створення спільних фондів із зарубіжними партнерами тощо [3]. З метою допомоги агропромислому комплексу варто застосувати зокрема: підвищення субсидій для фермерських господарств, збільшення обсягів державних закупівель продовольства у фермерів; субсидування кредитів для агропромислового комплексу; направлення капіталу до малих підприємств, сільських областей, на технічні нововведення та індустріальну раціоналізацію.

Вагомий негативний вплив на економіку держави має невиважена податкова політика. Пригнічуючи виробництво, податки і самі зазнають зворотної дії: їх надходження поступово зменшується, що призводить до значного скорочення частки податків у дохідній частині бюджетів усіх рівнів і збільшення їх дефіциту [4]. Тому у податковій сфері важливими допоміжними заходами подолання наслідків кризи можуть стати: зниження податкових ставок (зокрема, ставки ПДВ, податку на прибуток, корпоративного податку для малих підприємств, податку на дивіденди), зменшення відрхувань підприємств до фонду соціального страхування, встановлення прогресивної шкали прибуткового оподаткування громадян зі зниженням рівня оподаткування малозабезпечених верств населення, зменшення кількості дрібних податків, запровадження податку на нерухоме майно тощо.

Також до першочергових заходів антикризової політики слід віднести: скорочення дефіциту державного бюджету, запровадження державного протекціонізму експортно-орієнтованої промисловості, перехід на кількарічне бюджетне планування; координацію антикризових заходів з країнами - головними торговими та фінансовими партнерами України; створення спеціальних економічних зон лише для прямих інвестицій у виробництво продукції з високим ступенем доданої вартості щонайменше на 25 років [5], запровадження дієвого механізму регулювання діяльності природних монополій та обґрунтованого тарифоутворення на їхні послуги; забезпечення ефективності дій Антимонопольного комітету України у виявленні та припиненні проявів монопольної поведінки на вітчизняному ринку; здійснення жорстких заходів щодо зниження рівня корупції в органах державного управління та ін.

Досвід зарубіжних держав показує, що за своїм характером майже всі елементи програм антикризових заходів різних країн світу мають соціальний зміст, оскільки соціальна орієнтація антикризової політики, зрештою, має на меті підтримання та розвиток споживчого попиту, який обґрунтовано вважається важливою базою післякризового зростання економіки, а також дозволяє зберегти в кризовий період людський капітал [3]. Тому, на думку автора, одними з найважливіших завдань стратегії подолання кризових наслідків обов'язково повинні стати стимулювання і підтримка зайнятості населення, підвищення рівня соціального захисту громадян, зокрема через: збільшення розміру мінімальної заробітної плати; підвищення середнього розміру пенсії до рівня прожиткового мінімуму; зменшення (підвищення) ставки податку з доходів фізичних осіб з низьким (високим) рівнем доходу; зниження розміру страхових внесків на медичне страхування та страхування на випадок хвороби і безробіття для людей з низьким рівнем доходу; стимулювання створення нових робочих місць шляхом зменшення загального оподаткування фонду заробітної плати до 20-25 % (оскільки на даний момент сукупна ставка оподаткування фонду заробітної плати в Україні перевищує 40 %, що значно більше, ніж у інших країнах [6]; розширення повноважень місцевих органів влади у заохоченні підприємств до створення нових робочих місць; збільшення терміну та обсягу виплат допомоги по безробіттю; надання податкових пільг для підприємств у сільській місцевості (з високою часткою зайнятого сільського населення); надання державної допомоги підприємствам для створення нових робочих місць тощо.

Отже, можна сказати, що світова економічна криза розкрила усі вади інституційної бази та економіки нашої держави. Внаслідок її накладання на внутрішньополітичну кризу в Україні відбулося стрімке збільшення структурних диспропорцій вітчизняної економіки. Надалі актуальним для нашої держави залишається питання визначення пріоритетних заходів, напрямів та завдань антикризової політики на перспективу. Тому головним завданням держави повинно стати створення стабільних умов як для економічного розвитку, так і соціальної підтримки громадян, що дозволить реалізовувати індивідуальні можливості підвищення рівня добробуту та подолання бідності серед значного прошарку населення.

Примітки:

1. Котовський В. Р. Державне регулювання економічної безпеки в Україні: Автореф. дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Гуманітарний університет "Запорізький інститут державного та муніципального управління". - Запоріжжя, 2007. - С.9.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – офіційний сайт Державного комітету статистики України.
3. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. - Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. / за заг. ред. Я. А. Жаліло. - К.: НІСД, 2009. - 142 с.
4. Дяконова І. І. Бюджетний дефіцит і його регулювання у перехідній економіці України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Українська академія банківської справи. - Суми, 2000. - С. 7.
5. Соболев Б. Світова криза: уроки для України. – <http://www.radiosvoboda.org/>
6. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: Монографія / Назар Холод. - Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – С. 340.

Alyona Ovcharenko

Ivan Franko National University of L'viv

SOCIAL POLICY OF UKRAINE IN THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND MEASURES TO OVERCOME OF ITS INFLUENCE

The article is devoted to social policy of Ukraine in conditions of global economic crisis. There are analysed general reasons, manifestations and consequences of crisis process in Ukraine and its influence on welfare of population in this article. The author proposes effective mechanism and the ways of anti-crisis policies to overcome the negative effects of the crisis in our country and improvement of living standards of citizens.

Мар'яна Огірко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНФОРМАЦІЙНЕ "ПОЛЕ" РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНОК ВНЗ В УКРАЇНІ

Функціонування закладів вищої освіти в ринкових умовах зумовлює необхідність вирішення ними не лише задач управління якістю освітніх послуг, але й забезпечення їх конкурентоспроможності. Це, своєю чергою, означає актуальність розробки для кожного вищого навчального закладу стратегії подальшого розвитку, а відповідно – вивчення сильних та слабких сторін внутрішнього середовища, можливостей і загроз зовнішнього середовища, і насамперед, зі сторони споживачів освітніх послуг і роботодавців на ринку праці. Корисними є оцінки конкурентоспроможності ВНЗ у формі рейтингових оцінок для абітурієнтів – у виборі ВНЗ для майбутнього навчання, роботодавців – для пошуку претендентів на вакантні робочі місця.

Метою дослідження є вивчити та систематизувати основні статистичні методи, критерії та показники, за якими оцінюють якість і конкурентоспроможність ВНЗ на ринку освітніх послуг, а також сформулювати пропозиції з їх удосконалення з точки зору інтересів різних категорій користувачів

У теперішній час оцінку якості та конкурентоспроможності ВНЗ на ринку освітніх послуг в Україні здійснює ціла низка державних, громадських та інших організацій, у тому числі у рамках спеціальних проектів, які фінансуються міжнародними організаціями, зокрема ЮНЕСКО. Основними джерелами інформації для таких оцінок є спеціальна та державна статистична звітність ВНЗ за формою 2-ЗНК "Звіт вищого навчального закладу", яку щорічно складають ВНЗ незалежно від форми господарювання та відомчої підпорядкованості, а також спеціальні, як правило, несутільні обстеження, які базуються не лише на звітній інформації про кадрове, навчально-методичне, інформаційне та матеріально-технічне

забезпечення ВНЗ, але й на суб'єктивних оцінках різних категорій респондентів, якими виступають роботодавці, випускники, експерти тощо.

Результати вивчення статистичних підходів до побудови рейтингових оцінок ВНЗ в Україні та їх інформаційне забезпечення узагальнено в таблиці 1.

Таблиця 1

Статистичне забезпечення рейтингових оцінок ВНЗ в Україні

Організація, яка здійснює побудову рейтингу	Джерело інформації, інструментарій	Критерії, показники обстеження
Міністерство освіти і науки України (МОН України)	Адміністрація ВНЗ. Статистична та інша спеціальна звітність ВНЗ у МОН України	– здобутки на міжнародному та національному рівні; – організаційна структура та управління; – науково-педагогічний потенціал та підготовка кадрів; – інтеграція вищої освіти і науки; – результативність підготовки фахівців; – фінансові, інформаційні ресурси; – навчальна та соціальна інфраструктура; – правопорушення.
Кафедра ЮНЕСКО за погодженням з Міжнародною наглядовою радою «Топ-200»	Адміністрація ВНЗ Спеціальне анкетне опитування ВНЗ	– науково-педагогічний потенціал; – міжнародна діяльність; – якість підготовки студентів;
Міжнародна Кадрова Академія, Академія наук вищої школи України, Інститут вищої освіти АПН України	Опитування молоді віком 16-25 р., які навчаються або мають намір здобути вищу освіту. Опитування Експертне інтерв'ю. Експерти (керівники ВНЗ України; представники МОН України, Міністерства праці та соціальної політики, та їх регіональних управлінь, зокрема, центрів зайнятості)	– рівень матеріально-технічного забезпечення; – рівень впровадження інновацій; – престижність серед роботодавців; – розвиток книговидавничої діяльності Побудова рейтингів здійснювалась окремо для ВНЗ різних форм власності
Київський міжнародний інститут соціології	Випускники ВНЗ напрямів: бізнес, правознавство, інженерія, інформаційні технології, архітектура, будівництво. Експерти – представники провідних компаній	100-бальна зважена рейтингова оцінка ВНЗ, побудована на основі узагальнюючих оцінок (балів), присвоєних ВНЗ: – випускниками; – експертами;
	Роботодавці, які здійснюють діяльність за одним і з напрямів (згідно КВЕД): оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту, обробка промисловості, виробництво електро-енергії, газу та води, транспорт, фінансова діяльність, будівництво чи операції з нерухомістю.	- роботодавцями, у тому числі, з урахуванням рівня співпраці ВНЗ з компаніями-роботодавцями

Вивчення різноманітних підходів до побудови рейтингових оцінок ВНЗ в Україні дає підстави сформулювати такі висновки:

- найбільш об'єктивними можна вважати такі підходи до побудови рейтингів ВНЗ, які базуються на вивченні не лише їх внутрішнього середовища, зокрема ресурсного забезпечення, здобутків в освіті та науці на міжнародному рівні, але й на оцінках зі сторони роботодавців, випускників, інших учасників ринку праці та ринку освітніх послуг. З огляду на це, розглянуті в таблиці рейтинги громадських організацій можна вважати більш об'єктивними;
- побудовані з використанням різних категорій респондентів, рейтингові оцінки ВНЗ можуть бути ефективно використані державними та регіональними органами управління в освіті для визначення кращих ВНЗ – претендентів на розміщення державних замовлень, а також укладання угод про співпрацю із зацікавленими роботодавцями регіону
- враховуючи наведені вище критерії, показники та форми збору інформації для побудови рейтингів, кожен ВНЗ у ринкових умовах має можливість самостійно оцінювати свій рейтинг та аналізувати його в динаміці у процесі управління конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Примітки:

1. Головатий М., Дробнюход М., Падун А. Рейтинг вищих навчальних закладів України – 2005 «Софія Київська» // Освіта і управління. – 2005. – Т.8, №2. – С. 58-81.
2. Мазур Ю.В. Моніторинг вищої освіти в забезпеченні ефективного управління галуззю // Статистика України. – 2007. – №2. – С.9-13

Marjana Ogirko

INFORMATION "BOX" RATINGS UNIVERSITIES IN UKRAINE

Its systematized the diverse approaches of state and public organizations to ratings universities establishment in Ukraine. The basic directions of the use are determined for different users categories.

Ольга Околович

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У ПОЛЬЩІ

Антимонопольний захист суспільства виник як відповідь на негативний вплив монопольної діяльності на соціально-економічне середовище. Влада будь-якої країни світу на власний розсуд провадить політику захисту конкуренції з метою стимулювання виробництва товарів, що реалізуються на ринку. Визначення домінуючого становища підприємства на ринку, поданого у вітчизняному законодавстві, у більшості подібне до того, яке використовується у ЄС. Так, у Франції фірма визначається монополістом, якщо її частка не перевищує 25 % товарного ринку; у Англії – монополістичною вважається поставка на ринок 25 % однорідної продукції одним господарюючим суб'єктом; у США – 50-60% - межа між спробами та дійсною монополізацією, 65 % і вище – можлива монопольна влада. Поряд із цим до уваги беруться інші критерії: тимчасова ситуація, яка викликана спеціальним державним регулюванням цін на визначену продукцію, інше. В Україні підприємство вважається монополістом при охопленні ним 35% ринку.

Щодо антимонопольного регулювання у Польщі, то нагляд за дотриманням вимог Закону протидії монопольній діяльності провадить Антимонопольний кабінет(АМК) та Антимонопольний суд(АМС). Окрім зазначеної структури, АМК має свої філіали, які, крім збирання необхідної для дослідження інформації, наділені повноваженнями щодо превентивного контролю за структурними змінами в економіці. Згідно із Законом протидії монопольній діяльності, в Польщі до порушників закону застосовуються такі санкції: штраф у розмірі до 15% обсягу товарообороту підприємства за рік, що передував року, в якому накладається штраф, і штраф у розмірі не менше ніж 6 щомісячних заробітних плат особи, відповідальної за реалізацію рішення АМК або АМС.

Порушення законодавства у Польщі передбачає цивільно-правову відповідальність, але іноді – й юридичну. Як і у ЄС, в Польщі діє система попереднього повідомлення: обов'язковими є повідомлення про поглинання, зміни у статуті володіння та створення нових компаній, якщо це може сприяти виникненню ситуації домінування на ринку. Але перегляд незначної кількості повідомлень призводив до втрат часу і не давав вагомих результатів. У зв'язку з цим було схвалено зміни та доповнення до визначення значної частини заходів щодо профілактичного контролю за перебігом структурних змін з установленням порогів цього контролю з тим, щоб до АМК не надходили повідомлення про структурні зміни, які не чинять антиконкурентного впливу.

Резюмуючи викладене, доцільно зробити висновок про те, що антимонопольне регулювання економіки здійснюється в усіх розвинених країнах світу. Сутність антимонопольного регулювання полягає в обмеженні діяльності монополій, що сприяє підтримці конкуренції, особливо це стосується малого та середнього бізнесу, а також передбачає захист інтересів споживачів і стимулювання виробництва товарів (надання послуг) не тільки на ринках Польщі, але й на ринках Європейського Союзу загалом.

Примітки:

1. Головач Н. Проблеми недобросовісної конкуренції: зарубіжний та вітчизняний досвід // Економіка, фінанси, право.-№4.- 1998.-с.39-59
2. Питтман Р. Некоторые наиболее значимые положения антимонопольного законодательства стран Центральной и Восточной Европы // США: экономика, политика, идеология.- 1992.- № 8.- с. 14-27

Olha Okolovych

Lviv National university named after Ivan Franko

FEATURES ANTITRUST REGULATION OF THE ECONOMY IN POLAND

The antimonopoly adjusting of economy in Poland foresees the complex of measures and actions, directed on development of competition through prohibition of unions, defence of interests of users, and also stimulation of producing goods which will be realized at the markets of Poland and European Union.

Ольга Околович

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СТАНУ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЛОВЖИВАННЯМИ МОНОПОЛЬНИМ СТАНОВИЩЕМ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ УКРАЇНИ

Одним із пріоритетних напрямів діяльності Антимонопольного комітету України у 2009 році було визначено виявлення та припинення зловживань монопольним становищем. Протягом цього року органами комітету проведено 660 перевірок дотримання вимог законодавства про захист економічної конкуренції, в тому числі 478 перевірок суб'єктів господарювання та 182 перевірки державних органів. За результатами цих перевірок розпочато розгляд 235 справ щодо порушення законодавства про захист економічної конкуренції та надано 208 рекомендацій щодо припинення дій (бездіяльності), що містили ознаки таких правопорушень. Найбільш численною групою порушень законодавства про захист економічної конкуренції, що виявлялися та припинялися 2008 року, залишалися зловживання монопольним (домінуючим) становищем - склали 40,5 % від загальної кількості (2007 р. – 50,7 %). Водночас, з 25,1 до 30 відсотків збільшилася частка антиконкурентних дій суб'єктів господарювання та державних органів. Із числа виявлених та припинених 2008 року випадків антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання 25,6 відсотка стосувалися встановлення цін. Спотворення результатів торгів стосувалися 11,4 відсотка виявлених та припинених антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання. Усунення з ринків або обмеження доступу на них інших суб'єктів господарювання стосувалося 5,9 відсотка виявлених порушень цього виду, розподілу ринків – 1,2 відсотка.

Антиконкурентні узгоджені дії цінового характеру були найбільш поширеними на ринках паливно-енергетичного комплексу (їх виявлено та припинено на загальнодержавних ринках та регіональних ринках Донецької, Кіровоградської, Луганської, Полтавської, Тернопільської, Чернігівської областей), агропромислового комплексу (Вінницької, Донецької,

Запорізької, Івано-Франківської, Київської, Львівської, Полтавської, Рівненської, Сумської, Черкаської, Чернігівської областей), на ринках пасажирських перевезень (Автономної Республіки Крим, Рівненської, Сумської та Херсонської областей). Кількість припинених протягом року порушень у вигляді спотворення результатів торгів унаслідок антиконкурентних змов, зросла порівняно з 2007 роком у 4,8 рази. Порушення цього виду були виявлені та припинені на загальнодержавному ринку та регіональних ринках, зокрема, Автономної Республіки Крим, Полтавської, Харківської і Черкаської областей.

Комітет притягнув до відповідальності ТОВ „Свиспан Лімітед” (Рівненська область) та ТОВ „ЛК Інтерплит Надвірна” (Івано-Франківська область та їх дистриб’ютора ТОВ „Промбудсервіс” (м. Київ) внаслідок угод між якими ТОВ „Промбудсервіс” отримало практично виключне право на реалізацію ламінованих деревостружкових плит виробництва двох інших учасників узгоджених дій, а підприємства споживачі були обмежені у виборі постачальника необхідних їм матеріалів та могли закуповувати сировину лише у цього посередника [1].

Найбільш поширеними видами припинених органами Комітету зловживань монопольним (домінуючим) становищем, були зловживання цінового характеру (58,2 % всіх випадків) та порушення, кваліфіковані за частиною першою статті 13 Закону України “Про захист економічної конкуренції”, тобто, дії чи бездіяльність суб’єкта господарювання, який займає монопольне (домінуюче) становище на ринку, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, або ущемлення інтересів інших суб’єктів господарювання чи споживачів, які були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку і які не підпадають під визначення частини другої статті 13 зазначеного Закону – їхня частка становила 35,6 %. Випадки порушень у вигляді часткової або повної відмови від реалізації товару за відсутності альтернативних джерел придбання становлять 4,1 % загальної кількості зловживань монопольним становищем. Основними ринками, на яких у 2008 році було виявлено та припинено зловживання домінуючим становищем, були місцеві ринки послуг житлово-комунального господарства, загальнодержавні та регіональні ринки паливно-енергетичного комплексу, транспорту, агропромислового комплексу.

З метою удосконалення правового регулювання відносин між Антимонопольним комітетом України та суб’єктами господарювання в частині звільнення суб’єктів господарювання від попереднього одержання дозволу Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб’єктів господарювання про спеціалізацію виробництва, розпорядженням від 11 грудня 2008 року № 880-р Антимонопольним комітетом України були затверджені Типові вимоги до узгоджених дій суб’єктів господарювання про спеціалізацію виробництва, дотримання яких дозволяє здійснювати ці узгоджені дії без дозволу органів Антимонопольного комітету України [2].

Загалом, загальною метою антимонопольно-конкурентної політики в Україні можна визначити істотне збільшення питомої ваги конкурентного сектора економіки та забезпечення рівності умов конкуренції на товарних ринках. Структурні зміни, що повинні призвести до скорочення питомої ваги монопольного сектора, мають бути забезпечені, у першу чергу, завдяки вступу на ці ринки нових суб’єктів господарювання, що передбачає створення та підтримання сприятливого інвестиційного клімату, усунення та недопущення перешкод вступу на товарні ринки. Щодо ринків природних монополій, то головним завданням є забезпечення функціонування ефективної системи державного регулювання тарифів на послуги суб’єктів природних монополій, якості цих послуг та доступу до них. Водночас держава має всіляко сприяти технологічним змінам, які виводять відповідні ринки зі стану природної монополії, вживати організаційних заходів, які б створювали передумови для лібералізації цих ринків.

Примітки:

1. Зайцев А.П., Савенко Л.І. Реформи на рівні регіону /За ред. Зайцева А.П./ Діловий вісник. - 2008. - № 2. - с. 23 - 24.
2. Чумаченко М. П. Проблеми державного регулювання розвитку економіки України /За ред. Чумаченко М.П. / Схід. - 2008. - № 3. - с. 25-29.

Olha Okolovych

Lviv National university named after Ivan Franko

ANALYSIS OF THE REGULATION OF ABUSES OF DOMINANT POSITION IN REGIONAL MARKETS OF UKRAINE

On the whole, in Ukraine the general purpose of antimonopoly competition policy is to define substantial gain in specific weight of competition sector of economy and providing of equality of terms of competition at the markets of commodities. Structural changes which must result in reduction of specific gravity of monopolistic sector must be well-to-do, in the first turn, due to an entry to these markets of new subjects of manage, which foresees creation and support of favourable investment climate, removal and non-admission of hindering an entry to the markets of commodities.

Юрій Околько, Євген Паламарчук

Вінницький національний аграрний університет

WEB SOCKETS – НОВА ТЕХНОЛОГІЯ ІНТЕРНЕТУ

Раніше у обчислювальних системах типу клієнт-сервер кожен додаток мав свою власну програму клієнта, яка служить у якості користувацького інтерфейсу і повинна бути встановленою окремо на комп’ютері кожного користувача.

А оновлення серверної частини вимагало обов’язкового оновлення всіх клієнтських програм, що приводить до збільшення вартості підтримки та зниження продуктивності.

На відміну від веб-додатків, веб-документи, написані на стандартних форматах таких як HTML (XHTML) підтримуються різними веб-браузерами.

Як правило кожна веб-сторінка доставляється клієнту у вигляді статичних документів Але послідовність сторінок забезпечує достатню інтерактивність роботи. В ході сесії веб-браузер інтерпретує сторінки і виступає в якості універсального клієнта для будь-якого веб-додатка.

У 1995 році Netscape представила мову сценаріїв на стороні клієнта під назвою JavaScript. Який дозволив програмістам додавати деякі динамічні елементи інтерфейсу користувача, який працював на стороні клієнта. До тих пір всі данні повинні були відправлятися на сервер для обробки, а результати доставлялися за допомогою статичних сторінок користувачеві.

У 1996 році Macromedia представила Flash - програвач векторної анімації. Який міг бути доданий у браузер для відображення анімації вмонтованої у веб-сторінках. Вона дозволила використовувати мову сценаріїв для програми взаємодії на стороні клієнта, без необхідності спілкуватися з сервером.

У 1999 році впроваджено концепцію Java у специфікації сервелету. В цей час JavaScript та xml були вже добре сформовані, а весь Ajax був заключений у об'єкті XMLHttpRequest який підтримувався лише IE 5 Як частина технології ActiveX

У 2005 році було впроваджено повноцінну технологію Ajax, і такі сервіси як, наприклад, gmail почали розвивати свої клієнтські частини, роблячи їх все більш інтерактивними.

На сьогоднішній день, у доповнення до Ajax, а можливо і на його заміну впроваджується технологія WebSocket.

На відміну від звичайних програм, які в основному складаються із одного рівня який знаходиться на машині клієнта, структура веб-додатків дещо складніша. Найчастіше вона трирівнева, і складається із таких рівнів:

- 1 - "презентація" браузер.
- 2 - "виконання" (інтерпретація) двигуни що використовують динамічний зміст веб-технологій (ASP, ASP.NET, CGI, ColdFusion, JSP / Java, PHP, Perl, Python)
- 3 - "збереження" роль безпосередньо бази даних на сервері.

Існує також багато web application frameworks які дозволяють створювати ті ж самі продукти використовуючи елементи мови більш високого рівня. Вони дозволяють зробити код більш "оптимальним", а також зменшити число помилок у програмі, або спростити використання новіших методів та технологій.

Браузерні програми зазвичай включають просте програмне забезпечення офісу (текстові редактори, презентації, електронні таблиці). Найбільш яскравим прикладом тут є сервіс google docs. Але зустрічаються і більш розвинені програми, наприклад для роботи із графічними та відео файлами, адміністрування проєктів, тайм менеджмент і багато іншого.

Що стосується вимог клієнтської частини, то вони просто мізерні. Браузери зазвичай мають мінімальні вимоги до апаратного забезпечення, автоматично оновлюються і доповнюються. Також надають кросплатформену сумісність (Windows, Mac, Linux)

При всій своїй зручності, компактності та швидкості роботи, мають місце і певні застереження щодо web. Враховуючи колосальну їх розповсюдженість, і розмаїття розробників програмного забезпечення, кожен хто хоч трохи відхиляється від загальноприйнятої тенденції, ризикує "вилетіти з колії" не знайшовши застосування своїм розробкам, або ж викинути із неї декого, започаткувавши нові тенденції, які досить швидко стають загальноприйнятими. Для того щоб процес розвитку не ішов намання, а мав цілеспрямований характер, існує ряд спеціальних організацій які займаються координацією та управлінням розвитку web.

Найбільш значущими із них є:

W3C - (world Wide Web Consortium) - Консорціум світової павутини, розробляє і впроваджує технологічні стандарти до www.

ISOC (Internet Society) Співтовариство інтернету. Надає організаційну основу для багатьох інших груп. Заснована для забезпечення корпоративної структури організацій що займаються розвитком інтернету, і які часто є неформальними, потребують фінансової підтримки і правового статусу. (такі як IETF)

IESG (The Internet Engineering Steering Group) Група по розробці інженерного регламенту інтернету. Яка відповідає за технічне керівництво діяльністю IETF і процесом стандартизації інтернету. Як підрозділ ISOC відповідає за прийняття нових специфікацій в якості стандартів інтернету із дотриманням всіх встановлених процедур.

IAB (Internet Architecture Bound) Рада по архітектурі інтернету. Група технічних радників ISOC яка здійснює:

- консультації ISOC по технічній архітектурі і процедурних питаннях.
- нагляд за архітектурою інтернету.
- нагляд за створенням нових стандартів.
- редакцію і публікацію RFC.

IRTF (Internet Research Task Force) Дослідна група інтернету. Технологічний підрозділ IAB який виконує довгострокові дослідні програми пов'язані з питаннями розвитку архітектури, базових протоколів і мережних доповнень інтернет.

IETF (Internet Engineering Task Force) Відкрите міжнародне співтовариство проєктувальників, учених, мережних операторів і провайдерів створене IAB у 1986 році яке займається розвитком протоколів і архітектури інтернету. Результати їх роботи оформляються у вигляді робочих проєктів (Internet Drafts) які потім використовуються ISOC.

RFC (Request For Comments) Запит коментарів. Документ що містить технічні специфікації та стандарти. Ним безпосередньо користуються у всесвітній мережі.

Такими ж відповідними Драфтами та RFC оформлені нещодавно затверджені стандарти PHP5, які включають у себе технології, та рекомендації до застосування нових розробок, у тому числі і websocket.

Не зважаючи на те, що у роботі Web-сервісів значна на сьогодні обробляється на клієнтській стороні, вузьким місцем усе ж залишається канал спілкування із сервером. Який здійснюється через HTTP протокол. І навіть при застосуванні технології Ajax для обміну даними потрібно мимоволі передавати значні (на рівні програми) об'єми, які займає службова інформація для ініціалізації з'єднання та коректної передачі даних.

Також паралельно із передачею запитів і отриманням відповідей по основному каналі спілкування із сервером, існує потреба в оперативному отриманні деяких побічних даних від сервера.

Для таких цілей було розроблено так звану технологію Comet або як її ще називають HTTP Streaming.

Ідея її застосування досить проста - відкрити і підтримувати додаткове TCP/IP з'єднання між сервером та клієнтом, по якому сервер буде за необхідності "скидати" нові повідомлення, а клієнт у свою чергу буде отримувати їх та обробляти. З точки зору користувача - все ідеально. Браузер майже миттєво реагуватиме на зміну на сервері. Але з іншої сторони. Ця технологія може бути несумісною із деякими видами клієнт-серверних систем. А також потребує значного ускладнення клієнтського і серверного коду. Що є не зовсім практичним.

Подібні реалізації, це фактично деяка надбудова для роботи із уже існуючою технологією, а краще сказати екстенсивний її розвиток.

Зовсім недавно компанія google яка уже звично стала ініціатором "модних" тенденцій web середовища оголосила про реалізацію технології WebSockets у своєму браузері Chrome версії 4.0.249.0. Ця технологія буде доступною і ввімкненою за замовчуванням.

Розглянемо що ж принципово нового пропонує нам google.

На відміну від XMLHttpRequest сокети забезпечують реальний двонаправлений канал зв'язку у браузері.

Для цього необхідно згенерувати зовсім нескладну процедуру "спілкування" :


```
if ("WebSocket" in window) {  
  var ws = new WebSocket("ws://example.com/service");  
  ws.onopen = function() {  
    // Web Socket підключено. Можна відправляти дані методом send().  
    ws.send("Повідомлення для відправки");  
  };  
  ws.onmessage = function (evt) { var received_msg = evt.data; . };  
  //викликається щоразу як сервер отримує якісь данні  
  ws.onclose = function() { // websocket закритий. };  
} else {  
  //Повідомлення для браузерів які не підтримують WebSocket.  
}
```

Підключення відбувається як і при звичайному HTTP запиті. Браузер підключається по протоколу TCP на порт 80 сервера і віддає GET запит:

GET /demo HTTP/1.1

Upgrade: WebSocket

Connection: Upgrade

Host: site.com

Origin: http://site.com

Якщо на сервері здійснюється підтримка Сокетів, він відповідає:

HTTP/1.1 101 Web Socket Protocol Handshake

Upgrade: WebSocket

Connection: Upgrade

WebSocket-Origin: http://site.com

WebSocket-Location: ws://site.com/demo

Якщо браузера це влаштовує, то він просто залишає з'єднання відкритим, і все. Канал з'єднання залишається відкритим

Як тільки ви відкриєте з'єднання веб сокета, можете спокійно передавати дані від браузера до сервера викликаючи метод send(), та отримувати дані від сервера за допомогою обробника подій OnMessage.

Інформація в обидві сторони передається за допомогою короткої текстової стрічки до якої з двох боків приставлено нулевий та кінцевий байти:

0x00, <текст із кодуванням utf-8>, 0xff

При цьому зміст повідомлення може бути будь-яким. І щоразу як браузер отримуватиме повідомлення від сервера, буде задіяно OnMessage.

У сокетах також передбачено передавання бінарних даних:

Поки розробники працюють над впровадженням підтримки на своїх серверах та браузерах.

0x80 <байтова довжина> <повідомлення>

Довжина повідомлення встановлюється послідовністю байтів, у кожному з яких, старший біт встановлюється 1, а кінець позначається старшим бітом рівним 0. Таким чином не встановлюється ніяких обмежень на довжину повідомлення, і одночасно не витрачаються байти на її резервування.

Завдяки такому механізму, протокол працює миттєво, і не потребує передавання додаткових заголовків, та затрат на встановлення з'єднання з сервером.

Ще однією перевагою сокетів є необмежений час встановленого TCP з'єднання. Тобто воно може необмежений час знаходитися відкритим у пасивному стані, а отже не потрібно витрачати зайві ресурси на його оновлення та підтримку каналу в активному стані.

Крім того не існує обмеження на кількість одночасно відкритих сокетів. Адже, як відомо, у HTTP передбачено обмеження на число одночасно відкритих сесій до одного сервера. Через це, якщо на вашій сторінці багато різних асинхронних блоків, доводиться використовувати мультиплексорні схеми, щоб уникнути відмови в обслуговуванні. Із використанням Socket можна відкривати скільки завгодно каналів зв'язку.

У сокетах також відсутні проблеми крос-доменного зв'язку. Технологія здійснюється не за принципом "із того ж джерела", а "із дозволеного джерела", і визначається не на клієнті а на сервері. Тобто при встановленні з'єднання передається інформація звідки хочуть підключитись до вашого сокету, і якщо ця адреса вас не влаштовує, то у з'єднанні їй буде відмовлено.

Отже дізнавшись про всі переваги цієї чудо-технології може виникнути питання, чи можна просто зараз її випробувати. Адже це новинка, і як уже було сказано вище, підтримується вона лише на Chrome. А інші розробники тільки працюють над впровадженням підтримки на своїх серверах та браузерах.

Але тут google знову про все подбав.

Для підтримки на серверній стороні, був розроблений спеціальний пакет `rywebsocket` який можна використовувати як розширення для сервера Apache, або запустити як автономний сервер.

А для браузерів створено бібліотеку `web-socket-js` яка емує роботу веб сокетів за допомогою флеш.

Таким чином, кожен бажаючий може випробувати можливості нової технології, особисто переконавшись в її перевагах та допомогти виправити можливі недоліки.

Примітки:

1. www.naublog.ru.
2. www.habrahabr.ru.
3. www.wikipedia.org.

Yuriy Okolodko, Yevgen Palamarchuk
Vinnitsa National Agrarian University
WEB SOCKETS – NEW INTERNET TECHNOLOGY

This article describes the development timeline of Web technologies, provides a brief description of companies that are developing Internet standards. It also described the main advantages of technology and how to use Web Sockets.

Оксана Оксенюк
Львівський національний університет імені Івана Франка
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ

Ключові слова: страховий ринок, агрострахування, фінансовий ринок, криза.

Постановка проблеми. Складна ситуація на вітчизняному страховому ринку в 2009 р. змінила свідомість акціонерів і менеджерів страхових компаній. Багато страховиків, хто вимушено, а хто свідомо, припинили погоню за обсягом премій, що тривала роками і згадали про своє головне призначення - заробляти гроші.

Мета статті полягає у аналізі основних способів, що використовують українські страхові компанії для адаптації до роботи в кризових умовах.

Виклад основного матеріалу. На основі опрацювання і узагальнення наукового та практичного доробку вітчизняних і зарубіжних вивчень тенденцій щодо сучасної ситуації на страховому ринку, були виявлені напрями прояву впливу економічної кризи на розвиток страхування, що проявляється в наступному.[2]

1. Ускладнення ситуації на страховому ринку України відбувається внаслідок негативного впливу не тільки банківської, але й економічної кризи, а також кризи фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

2. Під впливом кризи проходить загострення хронічних проблем, пов'язаних з недосконалістю законодавства про страхування, відстрочкою впровадження обов'язкового медичного страхування за участю страховиків, непрозорістю державного регулювання, фінансової звітності страхового сектору; відсутністю якісної статистичної інформації; нерозвинутістю ринку страхування життя; низьким рівнем страхової культури; недотриманням законодавства з агрострахування, низькою інституційною спроможністю та статусом регулятора.

3. Руйнівні процеси на страховому ринку викликані не тільки зовнішніми чинниками, а й зумовлені неефективними, непослідовними діями або бездіяльністю окремих органів державної влади, що, як правило, полягають в протекціоністській політиці щодо певних сегментів фінансового ринку чи окремих їх суб'єктів.

4. Спостерігається відтермінування виходу на український страховий ринок більшості іноземних інвесторів, навіть за умов здійснення організаційно-правових заходів та понесення значних підготовчих витрат, в той час, як протягом останніх років кількість страхових компаній з іноземними інвестиціями невпинно зростала

З метою адаптації до роботи в кризових умовах страховики в першу чергу переглянули пріоритети в розвитку каналів збуту. "Оранта", а слідом за нею і "Універсальна", пішли шляхом централізації функцій філіальної мережі способом переведення філій на безбалансову основу, що дозволило скоротити адміністративні витрати. Як відзначають в "Оранті", основна мета реструктуризації - необхідність прийти до більш гнучкого і швидкого управління регіональною мережею, звільнити мережу від функцій підтримки продажів. Зараз співробітникам у регіонах доводиться не тільки продавати, але і враховувати продажі, формувати звіти, вводити в комп'ютери договори. Обслуговувати регіональну мережу - завдання головного офісу. Завдання мережі - збільшення зборів платежів, фокусування на структурі і каналах продажу в кожному конкретному регіоні. Другий крок - централізація закупівель. Приміром, за рахунок подібного кроку "Універсальної" в 2009 р. вдалося скоротити витрати на 10-15%. [1]

Минулого року страхові компанії приступили до розвитку нових каналів продажу, малоцікавих в докризовий час. По-перше, зосередилися на розвитку тих з них, які не вимагають значних інвестицій, але дозволяють отримати приріст продажів. Прикладами таких є Інтернет та агентські мережі, сформовані з фізичних осіб. По-друге, стали більше уваги приділяти корпоративному сегменту. А "Allianz Україна" і зовсім відмовилася від роздробу, сфокусувалися на своїх конкурентних перевагах - досвіді в корпоративному сегменті, а також надійному перестрахованні і фінансової стабільності групи "Allianz". Таким чином, вони стабілізували портфель і в достатній мірі забезпечили формування страхових резервів. Не примножили майбутні збитки шляхом перекривання поточних збитків за рахунок страхування за демпінговими цінами, а зайняли впевнену позицію на корпоративному сегменті ринку. Акцент на розвитку агентських мереж був зроблений більшістю компаній-лідерів, при цьому вони фактично не несуть фіксованих адміністративних витрат на зарплату і ведення справи, а лише проводять навчання нових співробітників і платять комісію. Серед таких компаній "Інго-Україна", "Універсальна", "Оранта" і "Провідна".

Процеси оптимізації торкнулися також персоналу та мотиваційних систем. Головна мета, поставлена керівництвом багатьох страхових компаній, - позбутися від баласту, накопиченого за роки бурхливого зростання. Але якщо одні компанії пішли шляхом скорочення співробітників різних категорій, то, наприклад, "Універсальна" взяла за основу принцип: скільки буде активних продавців, стільки їх і залишиться. Кожен продавець має план, виконуючи який він отримує зарплату, а при перевиконанні - бонус. Якщо співробітник протягом двох місяців не виконає план, то його звільняють з штату, переводячи в статус агента. У 2009 р. чисельність персоналу була знижена на 11% у порівнянні з 2008 р. Тим самим був піднятий середній рівень персоналу. Інновацією в мотиваційній системі стала прив'язка розміру компенсації до рівня задоволеності клієнтів. Якщо рівень задоволеності клієнтів в 2009 р. безпосередньо залежав від того, як компанія здійснює виплати, то з відродженням економіки акцент буде зміщуватися до рівня наданого сервісу. З цієї причини криза - ідеальний час для роботи над помилками в сервісі.

Деякі учасники ринку з початком кризи в цілях економії зовсім відмовилися від навчання персоналу та розвитку внутрішніх тренінг-підрозділів. Інші ж, встановивши в пріоритетах розвиток агентської мережі, що складається з фізосіб, продовжили її створювати і удосконалювати. Криза зіграла їм на руку, тому що вартість кадрів на ринку зменшилася, відповідно скоротилися і витрати на створення і функціонування навчального підрозділу. Компанією "Альфа-Страхування" було запроваджено новий підхід у навчанні - дистанційне навчання майбутніх агентів через Інтернет.

Однією з найбільш програваних стратегій 2009 р., на думку експертів, стало тотальне зрізання проектів, розвиток яких фінансувалося у минулі роки. Подібний крок дозволить сьогодні заощадити, але він нерациональний з точки зору довгострокової перспективи. Компанія витратила на розвиток ресурси, потім від цього відмовилася. Пройде якийсь час, і доведеться все починати з нуля.

Іншої позиції дотримуються в “Allianz Україна”, де ключове завдання зводилося до утримання на плаву компанії до моменту початку росту ринку. З настанням кризи значно розтяглося час досягнення точки самоокупності інвестиційних проєктів. Тому було прийняте рішення зупинити всі довгострокові інвестиційні проєкти - вихід на ринок компанії зі страхування життя, побудова агентської мережі та розвиток регіональних офісів. Призупинили також експерименти і пілотні проєкти. Це допомогло зберегти гроші, які повинні були у них інвестуватися. Таким же чином поступили в “Оранті”, яка призупинила всі проєкти, крім тих, запуск яких не вимагав значних інвестицій.

Висновки. Узагальнення тенденцій розвитку страхування за умов світової фінансової кризи щодо їх прояву в Україні, систематизація існуючих та розгляд перспективних для вітчизняної практики напрямів діяльності страховиків на ринку страхових послуг складають основу формування антикризового управління страхових компаній – необхідного елементу подолання кризи.

Примітки:

1. Рудой А. Борьба со страхами. –Доступно з <http://www.companion.ua/Articles/Content/?Id=66089& Callback=70>
2. Хмелевський О. В. Страхування за умов фінансової кризи: тенденції розвитку та елементи поживлення // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - №2. - С.106-109

Oxana Oxeniuk

Lviv national university of Ivan Franko

INSURANCE MARKET OF UKRAINE: WAYS OF OVERCOMING CRISIS

Under the influence of the international financial crisis the modern tendencies in the development of insurance regarding their manifestation in Ukraine are already investigated and generalized, in the antirecessionary management the acting kinds of insurer's activity are systematized and the new ones are proposed in the market of insurance service. More attention was paid to analysis the ways of fighting with crisis which use Allianz Ukraine, Oranta and Universalna insurance companies.

Олексів Є.О.

Львівський національний університет ім.І Франка

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. Фінансова криза, яка почалася у серпні 2007 р. в США, поступово охопила весь світ і, за твердженням аналітиків, стала другою за величиною після кризи 1927-1930 років. Досить негативно криза вплинула й на українську економіку і страховий ринок зокрема. Темп росту інфляції є одним з найвищих серед європейських країн, знецінилася гривня, банківський сектор опинився на межі виживання, знизився рівень ВВП, а також скоротилася платоспроможність населення, що призвело до зниження попиту на послуги страхування. НБУ для запобігання зниження курсу гривні вдається до валютних інтервенцій та вводить мораторій на видачу нових кредитів, через що страхові компанії, які збирали більшість премій через банківський канал продажу, стрімко втрачають обсяг зборів страхових платежів. І це суттєво вплинуло на ситуацію на страховому ринку в цілому, який почав скорочуватись. Стабільне становище залишилось тільки у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління з гнучкими підходами та стратегію діяльності за різними сценаріями у тому числі і в умовах фінансової кризи. Однак виникла необхідність розробки обґрунтованих сценаріїв розвитку українського страхового ринку в найближчій перспективі.

Виклад основного матеріалу. Вплив світової фінансової кризи на вітчизняний страховий ринок можна наочно побачити проаналізувавши страхові премії, страхові виплати: чисті страхові премії за перше півріччя 2008 року становили 465346,04 тис.грн., а за перше півріччя 2009 року – 413616,08 тис.грн., тобто чисті страхові премії національних страховиків зменшилися за порівнювані періоди на 51629,96 тис.грн., а чисті страхові виплати за аналогічні періоди відповідно становили 14454,2 тис.грн. у першому півріччі 2008 року і 28166,4 тис.грн. у першому півріччі 2009 року, тобто чисті страхові виплати збільшилися на 13712,2 тис.грн. Отже, так як видно з вище зазначених показників чисті страхові премії страхових компаній України зменшилися, а чисті страхові виплати навпаки – збільшилися, тобто відбулося суттєве зниження доходів страховиків, що є негативним показником. Не дуже оптимістичний прогноз експертів і для проблем перестрахування. Лідери світового ринку можуть припинити співробітництво із середніми і малими українськими страховими компаніями. Доходи від них незначні, а витрати на обслуговування договорів великі. Можливо, для всіх інших будуть збільшені ціни на перестрахування. Крім того під час фінансової кризи в Україні, ще більш загострилась конкуренція, знизилась можливість щодо якісного відбору привабливих ризиків до власного страхового портфелю. Все це сприяло до створення незбалансованого портфелю страховика, виникненню можливих небезпек: від зниження платоспроможності, порушення фінансової стабільності, стійкості страховика до його банкрутства.

Основні симптоми світової фінансової кризи щодо вітчизняного ринку страхових послуг проявились у інвестиційному сегменті, коли страховики і перестраховики, як інституціональні інвестори втратили можливість надійно вкладати страхові резерви. Другим симптомом виявилась банківська криза, більшість банків використовувались страховиками, як окремий потужний канал надання страхових послуг. З обмеженнями на видачу нових кредитів, заставне майно, яке зазвичай страхувалось страховиком, як привабливий і вигідний об'єкт страхування було втрачено. Згодом, тісно пов'язаний з ринком страхування, перестраховальний ринок також зазнав стрімкого падіння

Досвід останніх десятиріч XX ст. дав змогу зробити деякі висновки щодо змісту загальних вимог ефективного розвитку страхової діяльності в Україні, який полягає в необхідності кардинальних соціально-економічних реформ в Україні, що супроводжуватимуться і вдосконаленням страхової справи в нашій державі, а саме:

- утворення національної системи страхових послуг, здатної забезпечити надійний захист довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для економічного зростання, бути реальним чинником стабільності та стимулом розвитку підприємництва;
- сприяти розвитку довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, в тому числі здійснення пенсійної реформи на рівні сучасних світових стандартів, що можливе лише за умови розв'язання базової проблеми — відсутнього зростання заробітної плати та інших доходів населення

- запровадження державного соціального медичного страхування з метою забезпечення доступності медичної допомоги для соціально незахищених верств населення, законодавче визначення гарантованого рівня безоплатного медичного страхування;
- посилення відповідальності страхових компаній перед страхувальниками за невиконання своїх зобов'язань;
- підвищувати рівень страхової культури населення;
- удосконалення правових засад захисту прав споживачів страхових послуг, а саме: удосконалити порядок ліцензування діяльності страховиків, підвищити вимоги до джерел та організації формування статутного капіталу страховиків, удосконалити проведення аналізу статистичної інформації із страхування та звітності страховиків і страхових посередників
- врегулювання питань щодо обмеження на певний період діяльності філій іноземних страховиків на території України.
- розробка та прийняття концепції розвитку страхового ринку України, яка передбачала б урахування принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією нагляду за страховою діяльністю, стандартів COT, а також законодавства ЄС у сфері страхування.
- розробити пропозиції щодо вилучення з оподаткування засобів, що спрямовуються на розширення клієнтської бази, а також підвищення фахового рівня страхової діяльності і страхової культури населення;
- створити незалежний інститут експертизи договорів страхування і страхових випадків;
- розглянути питання про випуск спеціальних інвестиційних інструментів під розміщення довгострокових страхових резервів;
- розробити Страховий кодекс, який би містив у собі весь комплекс законодавчих актів у сфері страхування і визначав взаємовідносини між усіма учасниками страхового ринку;
- забезпечити ефективне державне регулювання і нагляд в сфері страхування з урахуванням міжнародно визнаних принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою справою;
- удосконалити податкове законодавство щодо страхування.

Висновок. Отже, світова фінансова криза негативно позначилася на розвитку страхового ринку України, але з іншого боку відбулося своєрідне «очищення» даного ринку від ненадійних, «одноденних», фінансово-нестійких страхових компаній. А ті страхові компанії, які залишаться на ринку будуть дійсно конкурентоспроможними.

Слід зазначити, що сучасні тенденції ринків страхування та перестрахування в умовах світової і національної фінансової кризи відображають інституціональну парадигму сучасної економіки. Це означає, що поряд з економічними факторами впливу на страховий ринок діє низка не економічних, зокрема політичні, етичні, етнічні, соціальні чинники, які визначають поведінку та мотивацію основних суб'єктів страхового ринку – страхувальників, страховиків, перестраховиків, їх засновників та державний уповноважений орган з регулювання страхової діяльності.

Примітки:

1. М.В. Мних, Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи // Інвестиції: практика та досвід. – № 4. – 2009.
2. Козоріз Г.Г., Проблеми розвитку страхового ринку в Україні // Регіональна економіка. – №2. – 2008
3. Конішчук М.В., Дослідження ринку страхових послуг // Маркетинг в Україні. – 2008. – С.145-148.
4. Перестрахування та фінансова криза: сьогодення і перспективи // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 1 (63).
5. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. - [http:// dfp.gov.ua](http://dfp.gov.ua)

Oleksiv Ievgenia

LNU of the name of Ivan Franco

NAME OF THESES: INSURANCE MARKET OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS AND INSTRUMENTS OF ANTICRISIS MANAGEMEN

Negatively enough a crisis influenced on the Ukrainian housekeeper and insurance market in particular. A rate of growth of inflation is one of the greatest among the European countries, a hryvnya depreciated, a bank sector found oneself on verge of survival, the level of GDP reduced, and also solvency of population which resulted in a decrease in demand on services of insurance grew short. NBU for prevention of decline the course of hryvnya comes running to currency interventions and enters a moratorium on delivery of new credits, from what insurance companies which collected most bonuses through the bank channel of sale lose the volume of collections of insurance payments swiftly. And it substantially influenced on a situation at the insurance market on the whole, which began to grow short.

Ірина Олійник

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПДВ ЯК ЧИННИК ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД КРИЗИ

Тіньова економіка - це господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. Тіньові підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податки, максимізуючи власні прибутки. Більшість дослідників вважають, що велика частка тіні - прямий наслідок надміру складної системи державного регулювання та високих податків, особливо для країн з перехідними економіками. В Україні з платників стягується 147 обов'язкових платежів, тоді як у країнах Східної Європи та Центральної Азії – 43 платежі. В Україні на сплату податків компанії витрачають 736 годин на рік, а у названих регіонах – 336 годин.

Інший важливий аспект - законодавча діяльність влади. В останні роки нормативні акти уряду та різних контролюючих органів змінювалися надто часто, що призводило до втрати прибутків компаній, а іноді - і до згорання бізнесу. Останній приклад - ситуація навколо порядку адміністрування ПДВ. Влітку 2009 року уряд прийняв постанови, якими обмежив права платників: до двох місяців скорочувався термін надання уточнень у деклараціях щодо розміру податкового кредиту, запроваджувалися нові підстави для позапланових перевірок, створювалися засади для анулювання реєстрації платника ПДВ [1, с.16].

ПДВ – як податок, необхідний для поповнення доходної частини державного бюджету без будь-яких завдань щодо подальшого використання одержаних податкових доходів. Так, з допомогою ПДВ з'являється можливість регулювання фонду заробітної плати і ціни. Він дає можливість ліквідувати лишні ланки господарського управління. Крім того, податок дозволяє відносно точно визначити реальну вартість кожного товару. Але дані переваги не компенсують недоліки даного податку і можливість уникнути його сплати чи зменшити розмір. Як відомо, в Україні нині датою виникнення податкового зобов'язання з ПДВ є дата однієї з подій, що настала раніше - або надходження коштів за реалізацію товарів, робіт, послуг, або їх відвантаження. Аналогічно за датою, що раніше наступила, визначається дата виникнення права на податковий кредит. В умовах фінансової кризи, нарахування та сплата ПДВ за датою події, що настала раніше вкрай негативно позначається на фінансовому стані підприємства. Зокрема, через механізм справляння ПДВ відбувається вимивання обігових коштів у платника якщо протягом певного часу після відвантаження товару оплата за нього не надійшла на рахунки платника чи товар не оплачений іншим чином.

Тому найбільш негативний вплив на вимивання обігових коштів підприємств, зниження платоспроможності юридичних і фізичних осіб, пригнічення процесів економічного розвитку, а отже, й на тінізацію економіки спричиняє податок на додану вартість. Особливість сучасної економічної ситуації в Україні полягає в тому, що надходження з реалізації продукції затримуються внаслідок штучного збільшення її ціни за рахунок включення у собівартість продукції податкових нарахувань. Таким чином, вимивання обігових коштів підприємств та відсутність можливості своєчасно відшкодувати ПДВ і є основним фактором, що зумовлює кризу платежів, пригнічення динаміки капіталообігу та дестабілізацію податкових надходжень у бюджет. Водночас, зловживання з відшкодуванням ПДВ свідчать про те, що цей податок фактично не тільки не кредитує державу, а й зумовлює непродуктивні витрати бюджетних коштів на його адміністрування, а при його поверненні є засобом вчинення розкрадань та чинником корупціонізації органів, що контролюють ці процеси [2, с.13].

Існує безліч злочинних схем розкрадання бюджетних коштів шляхом незаконного відшкодування ПДВ. Це і штучне формування податкового кредиту під час зовнішньоекономічної діяльності шляхом проведення псевдоекспортних операцій, і здійснення безтоварних операцій шляхом застосування фіктивних господарських документів та залучення підприємств з ознаками фіктивності. Останнім часом набуло розповсюдження застосування суб'єктами підприємницької діяльності неіснуючих експортних угод з метою безпідставного або завищеного відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету. Значна частка незаконно сформованого податкового кредиту створюється з використанням фіктивних фірм. Крім того, спостерігається стала тенденція до збільшення кількості випадків незаконного відшкодування ПДВ шляхом завищення митної вартості товарів, робіт та послуг, що, в свою чергу, призводить до штучного утворення або завищення сум податкового кредиту і, як наслідок, до незаконного одержання з держбюджету України відшкодування сум податку на додану вартість.

Отже, ПДВ являється одним із факторів, які впливають на розвиток тіньової економіки в Україні, насамперед через надміру високу ставку, яка визначається бюджетними потребами, а не реальними доходами споживачів, малою диференціацією даного податку відповідно до верств населення та непостійністю нормативно - правової бази. Щодо тіньової економіки, то її роль в сучасній Україні двояка після падіння ВВП США в 1930 році на 9,4%, а в 1931-му – на 8,5%, фото безробітних, які стоять в чергах за безкоштовним супом, обійшли всі газети світу. В Україні, де офіційний ВВП лише в І кварталі 2009-го обрушився на 20%, кризи практично не помітили [3, с. 20]. Велику роль в цьому відіграла тіньова економіка, обсяг якої перевищує половину валового внутрішнього продукту.

Примітки:

1. Руденко В.І. Чорне й біле//Контракти. – 2009. - № 46. – с.16 - 17
2. Марценко В.Є. Проблеми застосування податку на додану вартість //Економічна правда. -2009. – №10. – с.12-16
3. Бережанський А.П. Тіньова економіка. Факти//Контракти. – 2009. -№ 46. – с.18 - 21

Oliynyk Iryna

L'viv Ivan Franko National University

VAT AS A FACTOR IN THE INFORMAL ECONOMY

A shadow economy is economic activity which develops out of state account and control, and that is why not represented in official statistics. There is a great number of criminal charts of plundering of budgetary facilities by the illegal compensation of VAT. A VAT appears one of factors which influence on development of shadow economy in Ukraine, above all things through high rate and small differentiation of this tax in accordance with the layers of population.

Валентин Онуфрій

Львівський національний університет імені Івана Франка

АУТСОРСИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Протягом усього часу існування бізнесу актуальним було питання про те, яким чином зробити бізнес ефективнішим, тобто таким, що приносить максимальний прибуток при оптимальному рівні витрат. На сьогоднішній день існує безліч методів і технологій досягнення цієї мети, але одним з найбільш ефективних є метод використання аутсорсингу.

Актуальність розгляду аутсорсингу пов'язана з його широким поширенням у світі, оскільки його застосування дозволяє значною мірою підвищити конкурентоспроможність корпорацій за рахунок зниження витрат, раціоналізації виробничої та управлінської діяльності, фокусування на інноваціях. Основною тенденцією розвитку ринку аутсорсингу є ускладнення передавання функцій і бізнес-процесів від традиційно другорядних, некритичних для конкурентоспроможності компанії, до функцій, що базуються на навичках і знаннях, складових “ключових компетенцій” компанії.

Процеси є основою будь-яких організаційних систем. Якщо підприємство успішно здійснює діяльність, існує на ринку, то це означає, що його процеси достатньою мірою є результативними й ефективними. Питання полягає лише в тому, чи забезпечить існуюча система управління стійке, в заданій мірі рентабельне функціонування підприємства на певну перспективу. Процесний підхід в даному випадку – базовий засіб у наборі найважливіших інструментів, які може використовувати керівник. При цьому питання вдосконалення управління бізнес-процесами підприємства із залученням технології аутсорсингу є ключовими і заслуговують на подальше вивчення та вдосконалення.

Поняття аутсорсингу досить докладно розкрито в науково-практичній літературі. Серед найпоширеніших трактувань поняття «аутсорсинг» можна виділити наступні [1-5]:

- передача основних процесів підприємства стороннім організаціям, наприклад, фінансового обслуговування – фінансовим організаціям, технічної підтримки й обслуговування – ІТ компаніям, автомобільного транспорту – автогосподарствам, охорони здоров'я – медичним установам;
- перекладання функцій внутрішнього підрозділу (або підрозділів) підприємства й всіх пов'язаних з ним активів на організацію постачальника послуг, що пропонує робити якусь спеціалізовану послугу протягом певного часу за обговореною ціною;
- система відносин, що виникає в результаті передачі підприємством-замовником деяких видів своєї діяльності спеціалізованим аутсорсерам на основі довгострокових договорів;
- сучасна форма ділових відносин, пов'язана з розвитком спільного підприємництва й кооперації та яка базується на довгострокових, стратегічних рішеннях.

Аутсорсинг бізнес-процесів передбачає передачу сторонній організації окремих бізнес-процесів, які не є для підприємства основними. Так, за допомогою аутсорсингу можуть бути передані для виконання такі функції, як керування персоналом, бухгалтерський і податковий облік, маркетинг, реклама, логістика, технічне обслуговування устаткування, охорона, транспортне обслуговування, організація харчування, прибирання приміщень, ландшафтне озеленення прилеглої території. Перевагою аутсорсингу бізнес-процесів є те, що він дозволяє заощаджувати накладні витрати підприємства, забезпечуючи меншу вартість виконання названих функцій за рахунок спеціалізації виконавця, особливо в умовах, коли обсяг таких функцій невеликий, а витрати, пов'язані з їхньою реалізацією, є переважно постійними за характером й значними за величиною.

Бізнес-процеси підприємства, а під ними ми розуміємо послідовний ланцюжок взаємозалежних дій, які приводять до результату, що спрямований на збільшення вартості, об'єднують у наступні групи:

- основні бізнес-процеси – це поточна діяльність підприємства з виробництва товару (послуги). Основні процеси створюють додану вартість, забезпечують всі стадії життєвого циклу продукції. До основних процесів можна віднести: аналіз ринку й очікувань споживачів; розробку продукту або послуги; виробництво товару/послуги; організацію продажу; організацію післяпродажного обслуговування споживача;
- бізнес-процеси, які спрямовані на забезпечення основних процесів, процесів керування й розвитку, бізнес-процеси, що формують інфраструктуру підприємства. Це процеси організації закупівель, забезпечення ресурсами, складання договорів;
- бізнес-процеси керування – процеси, які забезпечують загальний менеджмент підприємства в цілому. Бізнес-процеси керування є за своєю суттю вертикальними, це процеси керування персоналом, інформацією, фінансами, взаємодією із зовнішнім середовищем, змінами. Пошук шляхів удосконалення бізнес-процесів призводить до дослідження альтернативних способів їхнього здійснення, серед яких доцільно розглянути аутсорсинг бізнес-процесів. Аутсорсинг бізнес-процесів являє собою висновок контракту зі сторонньою організацією для передачі під її відповідальність здійснення розглянутого бізнес-процесу.

Аутсорсинг бізнес-процесів – явище не нове. Підприємства різного масштабу й різних форм власності отримують від зовнішніх постачальників стандартні дискретні процеси: ведення бухгалтерського обліку, підготовку податкової звітності, факторингові операції. Використання таких моделей дає можливість знизити витрати. Сьогодні цього замало, і тому аутсорсинг бізнес-процесів розвивається по шляху організації нової моделі, заснованої на стратегічному партнерстві підприємства та зовнішньої організації.

Існують три основні моделі аутсорсингу [4, 28с]:

1. Традиційний аутсорсинг. Підприємство передає свої забезпечувальні процеси під відповідальність провайдерів послуг, для того щоб знизити витрати й зосередити зусилля на реалізації основних бізнес-процесів.
2. Спільний аутсорсинг. Підприємство стає партнером провайдера послуг для вдосконалення своїх бізнес-процесів, для зниження витрат і підвищення гнучкості системи керування.
3. Аутсорсинг із елементами реорганізації мережі бізнес-процесів. Підприємство об'єднує зусилля зі своїми партнерами й перетворює структуру керування для досягнення стійкого поліпшення показників діяльності підприємства.

Під час розгляду питань аутсорсингу бізнес-процесів виникають чотири класи завдань: вибір процесів для передачі на аутсорсинг; вибір моделі аутсорсингу; вибір постачальника послуг; організація процесу переходу від традиційної моделі роботи до моделі, що використовує аутсорсинг.

За оцінками експертів, 42% підприємств передають на зовнішнє виконання ІТ-обслуговування, 31% – навчання персоналу, 22% – поставки, 20% – облік кадрів, 18% – бухгалтерський облік і фінанси, залишаючи за собою функцію контролю за результатами [5, 74с].

Таким чином, аутсорсинг бізнес-процесів розвивається шляхом передачі допоміжних процесів на зовнішнє виконання, при цьому перевага віддається не одиничним процесам, а мережі бізнес-процесів підприємства. Слід зазначити, що напрямок розвитку при цьому пов'язаний з передачею на зовнішнє виконання мережі бізнес-процесів для посилення синергетичного ефекту. Підприємства малого бізнесу досить давно використовують традиційну модель аутсорсингу, передаючи на зовнішнє виконання бізнес-процеси, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку. Однак для формування конкурентних переваг підприємства необхідно застосовувати й інші моделі аутсорсингу (наприклад, з реорганізацією всіх процесів підприємства), а також розглядати питання передачі на аутсорсинг допоміжних бізнес-процесів.

Примітки:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентно-способных организаций: Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
2. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Календяжан С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании - М.: Дело, 2003. – 270 с.
4. Тридід О.М., Таньков К.М., Колодізева Т.О. Аутсорсинг. Конспект лекцій для студентів – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 40 с.
5. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2003. – 211с.

Valentyn Onufriy

Ivan Franko National University of Lviv

OUTSOURCING AS ALTERNATIVE METHOD OF BUSINESS PROCESS CONTROL

Article is about process management in organization, specially the alternative ways in realization of different processes - outsourcing

Ірина Опальник, Віталій Слободянюк, Володимир Ядвіга

Вінницький національний аграрний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАСОБІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Подолання наслідків світової економічної кризи та становлення ринкової економіки в Україні невід'ємно пов'язані з процесом розбудови вітчизняної фінансово-кредитної системи. Основою фінансово-кредитної системи є банківська система, яка охоплює всі ланки господарського механізму держави. Важливого значення набуває розгляд комерційного банку як складної цілісної динамічної системи, яка працює у нестабільній економіці перехідного типу. Вирішення цього питання неможливе без застосування економіко-математичних методів і моделей для дослідження процесів банківської діяльності. Багато питань банківської практики потребують подальшого дослідження та розробки підходів до їх вирішення. Необхідно створити ефективні засоби, на основі широкого застосування економіко-математичних методів і моделей, для проведення комплексного аналізу процесів формування показників, що характеризують основні сторони банківської діяльності. Актуальність та важливість вирішення цих завдань обумовили вибір теми та мети наукового дослідження.

Метою дослідження є аналіз стану на ринку засобів економіко-математичного моделювання в банківській сфері та визначення основних методів моделювання банківської діяльності.

Велика кількість робіт присвячено теоретичним і методичним аспектам економіко-математичного моделювання в банківській сфері. Роботи зарубіжних вчених складно адаптувати до сучасного стану банківської системи нашої країни, тому що переважна більшість фінансово-економічних показників і алгоритмів їх розрахунку не співвідносяться з вітчизняною методологією. Економіко-математичне моделювання у сфері банківської діяльності є процесом, що складно підлягає науковій формалізації. Спроби виділити загальні принципи створення математичних моделей, призводили або до декларування агрегованих рекомендацій загального характеру, які складно використовувати на практиці, або до результатів, які можливо застосувати тільки у вузькому колі специфічних завдань. Поширення набув метод нейронних мереж, який характеризується здатністю до моделювання нелінійних процесів та високою адаптивністю. Метод надає нові можливості для банків і інших фінансових установ, яким доводиться вирішувати задачі в умовах невеликих апріорних знань про середовище. Принципова відмінність штучних нейронних мереж від звичайних програмних систем, зокрема експертних, полягає у тому, що вони не вимагають програмування, а налаштовуються самі. Найбільш цінна властивість нейронних мереж полягає в їх здатності навчатися на множині прикладів в тих випадках, коли не відомі закономірності розвитку ситуації і які б не були залежності між вхідними і вихідними даними, що особливо важливо при моделюванні у банківській сфері. Таким чином, нейронні мережі здатні успішно вирішувати задачі, опираючись на неповну, спотворену, внутрішньо суперечливу вхідну інформацію. Але в той же час, спроби моделювання банківської діяльності за допомогою нейронних мереж вимагають великої кількості даних і характеризуються складністю побудови самих мереж. Динаміка відображається великою кількістю показників, що звужує можливості аналізу і прогнозування. Суперечливість формулювання в таких завданнях є ознакою неповноти опису досліджуваного об'єкту, а збільшення кількості вхідних параметрів призводить до неминучого ускладнення мережі. Але найбільш важка частина створення та застосування нейронних мереж - часте збирання даних та складність його забезпечення. У банківській сфері традиційними є використання стохастичних і детермінованих моделей, а також моделей на основі теорії нечітких множин. Комбінація цих підходів дозволяє побудувати найбільш адекватну модель діяльності банку на основі стохастичних моделей. Одним із прикладів моделювання кредитної організації є модель, в якій банк виступає, як сукупність фінансових ресурсів і їх потоків, які взаємно впливають одні на одних, залежать від поточних ринкових умов та еволюціонують відповідно до змін зовнішніх і внутрішніх умов. Ресурси представляються у вигляді векторів на вході і виході операторних ланок. У даній моделі врахований широкий круг економічних показників діяльності банку. Переваги розробки полягають в можливості оперативно розглянути множини різних варіантів розвитку банку, в наочній і швидкій оцінці впливу ряду видів ризиків на динаміку розвитку і на кінцевий фінансовий результат. Наочною є графічна модель (або спосіб) представлення результатів аналізу балансів банку. Другий підхід знайшов відображення в типології економіко-математичних методів, які використовуються в банківській справі. Як типовий приклад аналізуються оптимальна модель розподілу кредитного ресурсу і балансова модель Сілі. Розроблена імітаційна система представлена у вигляді концептуальної нелінійної параметричної моделі оптимізації діяльності крупного ощадного банку, до складу якої входять спеціальні обмеження, забезпечуючи ліквідність і стабільність кредитної політики, і критерій максимізації процентного доходу об'єкту в умовах варіації процентних ставок.

Таким чином, відомі засоби економіко-математичного моделювання банківської діяльності не описують в повному об'ємі об'єкти моделювання. Кожна з розглянутих моделей має своє вузько спрямоване призначення. Специфічні вимоги до інструментів моделювання обумовлені тим, що взаємозв'язки між основними суб'єктами ринкових відносин носять, як правило, не прямий, а опосередкований характер через складні ланцюжки зв'язків, дій та лагів. Отже, достатньо актуальною залишається задача побудови максимально повних системних економіко-математичних моделей банківської діяльності.

Irene Opalnik, Vitaly Slobodyanyuk, Volodimir Yadviga

Vinnitsia National Agrarian University

ECONOMICS-MATHEMATICAL MODELING MEANS OF BANK ACTIVITY RESEARCH

In the articles considered and the last revisions are analysed in the field of economics-mathematical modeling in the bank sphere of Ukraine. Probed basic methods of design of activity of banks and their basic advantages and failings are certain.

Опанасович О. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУБ'ЄКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ТА ЇХ ФУНКЦІЇ В УКРАЇНІ

У тезах проаналізовано інститути державного регулювання на ринку страхових послуг. Визначено основні завдання суб'єктів державного регулювання ринку страхових послуг, обґрунтовано висновок про необхідність співпраці учасників ринку страхових послуг з органами державної влади.

Ключові слова: органи державного регулювання, державне регулювання, ринок страхових послуг.

Ефективне функціонування ринку страхових послуг (РСП) неможливе без державного регулювання. Дослідженням питання державного регулювання ринку страхових послуг займалися такі вчені як Базилевич В. Д., Осадець С. С., Внукова Н. М., Нечипорук Л. В., Василенко А. В. У їхніх працях розглянуто теоретичні засади державного регулювання, однак мало уваги приділяється вивченню функцій суб'єктів державного регулювання РСП в Україні.

Основи щодо регулювання і нагляду за діяльністю страхових компаній було закладено Законом України "Про страхування" та Декретом Кабінету Міністрів України "Про страхування". У Законі України "Про страхування" визначено, що державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів страхувальників [1]. Основу державного регулювання у сфері страхування становлять: визначення повноважень і функцій державного органу страхового нагляду та надання йому системи владних повноважень для забезпечення дотримання страхового законодавства всіма суб'єктами страхового ринку, формування системи антимонопольного регулювання, встановлення податкових стимулів для розвитку страхових відносин у пріоритетних для економічної і соціальної стабільності видах страхування [3, с.40].

Держане регулювання РСП України здійснюється на виконавчому, законодавчому та судовому рівнях. Важливу роль при цьому відіграє Президент України, який видає укази і розпорядження, що підлягають обов'язковому виконанню.

До суб'єктів, які здійснюють державне регулювання РСП в Україні належить: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Державна податкова адміністрація України, Антимонопольний Комітет України, Міністерство фінансів України, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, Державний комітет фінансового моніторингу, Фонд державного майна.

Верховна Рада України координує розробку нормативно-правових актів, які регулюють діяльність на РСП. Кабінет Міністрів України здійснює опосередкований вплив на організацію роботи на РСП через свої міністерства і відомства, а також займається державним страхуванням. Міністерство фінансів України через Державне казначейство України здійснює розподіл державних позабюджетних соціальних страхових фондів.

Державна податкова адміністрація України здійснює свій регулюючий вплив шляхом підвищення чи зниження ставок податків, розширення чи звуження податкової бази і неоподаткованих мінімумів, диференціація ставок для різних типів об'єктів оподаткування, зміна періодичності сплати податків та надання податкових пільг. В Україні страхові компанії повинні сплачувати загальнодержавні та місцеві податки та збори відповідно до Закону України про систему оподаткування.

Антимонопольний Комітет України регулює РСП шляхом застосовування штрафних санкцій до страхових компаній, які здійснюють політику спрямовану на витіснення інших і завоювання панівного становища на РСП. Для боротьби з монополістами на РСП був прийнятий ЗУ "Про захист економічної конкуренції", який спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин. Ми вважаємо, що цей орган сприяє виникненню нових страхових компаній і захищає їх від витіснення з РСП великими страховиками.

Міністерство фінансів України (Мінфін) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України. Мінфін здійснює державне регулювання РСП через свої департаменти такі як: департамент фінансів органів управління, департамент політики розвитку ринку фінансових послуг та фінансовий департамент.

Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (ДКРРФП) України є незалежним органом, який згідно з ЗУ "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" здійснює реєстрацію та веде Державний реєстр страховиків, розробляє та затверджує нормативно-правові акти, видає дозволи та ліцензії на провадження діяльності з надання страхових послуг, встановлює обов'язкові нормативи та вимоги, здійснює виїзні та безвиїзні перевірки, а в разі виявлення порушень застосовує заходи впливу та накладає адміністративні стягнення та виконує інші не менш важливі повноваження [2].

Державний комітет фінансового моніторингу є спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з фінансового моніторингу, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Основні його завдання пов'язані з співпрацею з державними органами та участю у державній політиці у сфері запобігання та протидії легалізації та відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом.

Отже, держава відіграє важливу роль у розвитку РСП, через свої уповноважені органи. Існування такої великої кількості органів регулювання розпорошую нагляд за РСП. Ми вважаємо, що для РСП і економіки загалом, необхідно створити єдиний орган, який би контролював операції виключно на РСП і міг впливати на ринки, які безпосередньо взаємодіють з РСП. Для покращення ситуації на РСП державним органам необхідно: удосконалити методику оцінки платоспроможності, систему обліку, звітності та надання інформації страхових організацій; контролювати якість страхових портфелів та рівень страхових тарифів вітчизняних страховиків.

Отже, державне регулювання РСП допоможе вирішити велику кількість проблем шляхом проведення активної державної політики, яка буде спрямована на удосконалення системи регулювання та нагляду РСП, а також приведення страхового законодавства України до зразків країн, у яких РСП відіграє важливу роль у піднесенні економіки. До перспективних напрямків дослідження органів державного регулювання РСП відносимо: методи державного регулювання, механізм взаємодії органів, які здійснюють контроль за діяльністю страховиків, регулювання страхування сільського господарських ризиків та медичного страхування.

Примітки

1. Закон України "Про страхування" № 1617-VI від 24.07.2009 р. (зі змінами та доповненнями) // www.zakon.rada.gov.ua.

2. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” № 1822-VI від 21.01.2010 р. (зі змінами та доповненнями) //www.zakon.rada.gov.ua.
3. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: Монографія/С. О. Булгакова, А. В. Василенко, Л. І. Василенко, С. В. Волосович, А. М. Єрмошенко, Л. В. Єрмошенко, Л. І. Зимовська, І. О. Манько, І. С. Микитюк, Т. А. Ротова, Н. Г. Савченко, В. В. Тринчук, В. М. Фурман, О. М. Цензура; за ред. А. А. Мазаракію – К: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2007. – 460с.

Opasovych O.V.

Ivan Franko National University of Lviv

SUBJECTS OF GOVERNMENTAL CONTROL OF INSURANCE SERVICES MARKET AND THEIR FUNCTIONS IN UKRAINE

Institutes of government control on the insurance services market are analysed. Basic tasks of subjects of government control of insurance services market are indicated, conclusion about the necessity in collaboration of participants of insurance services market with public authorities is given.

Уляна Опришко

Львівський національний університет ім.І.Франка

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі формування ринкового середовища необхідною умовою виживання й основою стабільного становища і розвитку підприємства є здійснення ним ефективної інвестиційної діяльності, що передбачає можливість маневрувати фінансовими ресурсами і шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, на основі його постійного розширення і відновлення. Сучасна інвестиційна діяльність підприємств характеризується значним скороченням обсягів нагромаджень, зменшенням частки прибутку підприємств, яку спрямовують на розширення виробництва. Однак, незважаючи на наявність кризових явищ у фінансово-господарській діяльності підприємств, все-таки нагромаджується певний досвід роботи в умовах ринку, відбуваються процеси приватизації і реструктуризації, пошуку нових ефективних механізмів управління, зокрема й інвестиційною діяльністю підприємства.

Розвитку теорії та практики економічного аналізу в частині інвестиційної діяльності в Україні присвячено багато наукових праць, зокрема, ці проблеми вивчали М. Кужельний, Б. Литвин, Л. Лук'яненко, В. Шевчук, фундаментальні питання аналізу інвестицій досліджували такі вітчизняні вчені як І. Бланк, Є. Мних, С. Покропивний, М. Скворцов, а також зарубіжні М. Алексєєв, Х. Андерсон, Л. Бернстайн, Ф. Вуд, Р. Ентоні, С. Крайнева, Д. Панков, У. Шарп, А. Шеремет та інші [1, с. 97].

Управління інвестиційною діяльністю підприємства передбачає наукове обґрунтування рішень, пов'язаних з інвестиціями. Методом обґрунтування цих рішень і контролю за їх виконанням є фінансовий аналіз.

В сучасних умовах зміст і мета фінансового аналізу інвестиційної діяльності полягає в оцінці інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання і виявленні ефективних шляхів його реалізації, що відповідає основним напрямкам управління інвестиційними процесами на підприємствах.

Проведений аналіз економічних джерел дозволив зробити висновок про те, що досягнення економічної думки в галузі створення системи комплексного економічного аналізу інвестицій не охоплюють проблеми в цілому тому постало питання про необхідність наукового обґрунтування аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень стосовно інвестування.

У запропонованій нижче методиці виділено основні напрямки досліджень інвестиційного процесу, що мають чітко цільову управлінську.

Основні принципи методики зводяться до наступного:

1. Суть проблеми – науково обґрунтувати аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень в процесі інвестування.
2. Вказана методика повинна враховувати особливості менеджменту реальних інвестицій здійснюваних на Україні.
3. Необхідність забезпечення інформаційних потреб інвесторів, чії особливі інтереси пов'язані з об'єктами інвестування.
4. Попри різні підходи до оцінки і аналізу інвестиційної діяльності в інших країнах, методика повинна бути зрозумілою іноземним інвесторам.

Відповідно до основних функцій управління інвестиціями на підприємстві (прогнозування, формування інвестиційного портфеля, реалізація інвестиційної стратегії), процес аналізу інвестиційної діяльності можна розділити на три етапи: стратегічний, попередній та поточний аналіз.

Комплекс аналітичних досліджень на етапі стратегічного аналізу дозволить нам висвітлити загальні умови для інвестування, в цілому оцінити інвестиційні потреби та інвестиційний капітал підприємства і сформулювати ці дані в інвестиційну програму (стратегію) підприємства [2, с. 108].

При цьому ми стикаємося з необхідністю провести аналіз виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства і тільки після цього зможемо розробити заходи щодо покращення стану підприємства шляхом інвестування.

Нерозв'язаною залишається ще одна проблема фінансового аналізу – це відсутність нормативів галузевих фінансових значень показників, що не дає змоги порівняти значення фінансових коефіцієнтів підприємств відносно певної встановленої норми. Це пояснюється тим, що підприємства не подають у своїй фінансовій звітності значення порохованих фінансових індексів, за якими і потенційні інвестори й інші зацікавлені особи могли б судити про фінансовий стан підприємства. Натомість, вартує уваги практика західних фірм, які подають ці розрахунки для зацікавлених у такій інформації, оскільки не всі можуть читати і аналізувати фінансові звіти підприємств. Для цього, власне, служать величини фінансових коефіцієнтів як орієнтири для оцінки конкретного підприємства у порівнянні з такими ж коефіцієнтами інших підприємств та нормативами по галузі, що дає можливість встановити рейтингове місце підприємства і відповідно його інвестиційну привабливість.

У зв'язку з цим, необхідним є встановлення нормативних значень по галузі норми прибутку, грошового потоку, коефіцієнтів, які характеризують фінансову стабільність, тощо. У комплексній моделі аналізу інвестиційної діяльності чільне місце займає попередній аналіз інвестиційної діяльності, що полягає в аналізі ефективності інвестиційних проєктів.

Не менш важливим моментом аналізу інвестиційної діяльності є і моніторинг реалізації інвестиційних проектів, як заключний етап інвестування, що передбачає контроль, поточний аналіз та аналіз ефективності використання інвестованого капіталу. Основна мета здійснення аналізу на цьому етапі забезпечення порядку здійснення інвестицій у відповідності з бізнес-планом.

Проведений аналіз спеціалізованої літератури показав різноманітність трактування поняття «інвестиція». Це або утотоження з поняттям капіталовкладення, або ж будь-яке вкладення коштів. Вважається доцільним трактування інвестицій як вкладення коштів з метою забезпечення їх збільшення в майбутньому, а поняття «інвестиційна діяльність» – як комплекс робіт виконуваних в інтересах ефективної реалізації інвестицій [3, с.336].

Процес управління інвестиційною діяльністю є однією з складових процесу управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Фінансовий аналіз інвестиційної діяльності, як інформативна база, має велике значення для прийняття своєчасних управлінських рішень. Суть аналізу інвестиційної діяльності підприємства зводиться до наступного – це наукове обґрунтування всіх господарських процесів, що пов'язані з інвестуванням.

На нашу думку, аналіз інвестиційної діяльності повинен бути обов'язковим у фінансовій діяльності підприємства, адже саме такий аналіз відкриває для підприємства нові і широкі перспективи для подальшої його діяльності.

Примітки:

1. Паливода К.В. Вплив інфляції на інвестиційну активність у сучасному суспільстві // Фінанси України. – 2009. - N12. – с. 96-103.
2. Гець В.М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. Київ: Інститут економіки та прогнозування, Фенікс, 2009. - 412 с.
3. Гончаров А.Б. Інвестування. Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. - 336 с.

Ulyana Opryshko

Ivan Franko Lviv National university

PROBLEM OF ANALYZES OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRICE

The author analyzes problem of investment activity of enterprice. Basic directions and principles of researches of investment potential are resulted. Concrete suggestions are given in relation to the improvement of the state of enterprise by investing. A necessity and perspective of investment activity is exposed for financial activity of enterprise.

Олена Осінчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАКЛАДИ КУЛЬТУРИ ЯК СКЛADOVA СОЦІАЛЬНО – КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВЩИНИ)

Соціальна сфера — одна з найважливіших у житті суспільства, в якій реалізуються соціальні інтереси всіх верств населення, відносини суспільства та особи, умови праці і побуту, охорони здоров'я, відпочинку. Як економічна категорія вона являє собою інфраструктуру суспільної діяльності по задоволенню соціальних і духовних потреб людей. В 70-ті роки соціальну сферу ототожнювали з сукупністю галузей невиробничої сфери. Потім при виділенні соціальної сфери з невиробничої, з останньої виключили науку, державне управління і фінанси, і включили індустрію туризму, засоби масової інформації та інформаційні технології, природоохоронну діяльність.

Соціально-культурна сфера характеризує суспільну діяльність тих структур суспільства, в межах яких здійснюється соціально-культурне виробництво, тобто це сукупність підприємств, закладів, організацій і органів управління, що здійснюють виробництво, розподілення, збереження і організацію споживання товарів та послуг соціально-культурного та інформаційного призначення, забезпечуючи цим задоволення культурних та інформаційних потреб населення. Таким чином до соціально-культурної сфери ми відносимо освіту, культуру, охорону здоров'я і соціальне забезпечення, засоби масової інформації та інші види і сфери соціальної діяльності по розвитку людського потенціалу як джерела і кінцевої мети суспільного розвитку [1, с.17]. Існує також інше визначення соціально культурної сфери, як сукупність підприємств, які виконують соціально – культурні функції, що мають значення для культурного рівня всього суспільства, і в цьому випадку в соціально – культурну сферу входить досить вузький перелік підприємств: театри, бібліотеки, музеї, клубні заклади, концертні організації, спортивні школи [5, с. 5].

В Основах законодавства України про культуру дається досить широкий спектр закладів. Зокрема в них зазначено, що до підприємств і організацій культури відносяться: театри, філармонії, професійні творчі колективи, кіностудії, організації, телебачення, радіомовлення, кіно-відеопрокату, видавництва, редакцій, музеїв, художніх галерей (виставок), парків культури і відпочинку, навчальних закладів та наукових установ, позашкільних закладів естетичного виховання і дозвілля дітей та юнацтва, дизайнерських, реставраційних центрів і майстерень, історико-культурних, архітектурних заповідників, заповідних територій тощо. Отже, і до сьогодні не існує єдиної думки про суть і склад соціально - культурної сфери[2].

Львівщина відіграє важливу роль у збереженні української культури, мови літератури і традицій на загальнонаціональному і міжнародному рівнях. Звідси бере початок відновлення української мови і традицій по всій Україні. Сучасне життя Львівщини багате на різноманітні культурно – мистецькі акції – фестивалі, виставки сучасного мистецтва, літературні, театральні дійства, книжкові форуми.

Упродовж 2008 року в області діяло 11 професійних театрів на 3,9 тис. глядацьких місць. У 2008 році у театрах показали 2562 вистави, які відвідали 443 тис. глядачів, що на 138 спектаклів і на 79, 7 тис. глядачів більше, ніж у 2000 році. У 2008 році 262, 2 тис. слухачів відвідали 1092 концертів на території області, що більше на 467 концертів, як у 2000 році, і на 64, як у 2007 році. Протягом 2008 року населення області обслуговувало 1369 масових та універсальних бібліотек з книжковим фондом 19,3 млн. примірників, що на 70 бібліотек менше і на 4, 4 млн. примірників більше порівняно з 2000 роком. У 2008 році для відвідувань було відчинено 17 музеїв, які відвідали майже 1,7 млн. осіб.

У 2007 році Львівська область посіла перше місце в Україні за кількістю закладів культури клубного типу, масових та універсальних бібліотек, за кількістю театрів – третє, музеїв – 17. За рівнем відвідування театрів та музеїв (у розрахунку на 100 осіб) – відповідно сьоме і п'яте[3, с.246-248].

Таблиця

Заклади культури Львівщини

Одиниці	2000	2005	2007	2008
Кількість масових та універсальних бібліотек	1439	1373	1374	1369
Кількість закладів культури клубного типу	1424	1395	1397	1403
Кількість професійних театрів	10	11	11	11
Кількість концертних організацій	7	11	13	14
Кількість музеїв	18	17	17	19
Кількість демонстраторів фільмів	302	63	111	88
Кількість цирків	1	1	1	1

Таким чином, можна констатувати те, що з кожним роком соціально – культурна сфера відіграє все більшу роль у житті суспільства. Однак сьогодні інфраструктура у сфері культури і мистецтва Львівщини є недостатньою для підвищення загальнонаціональної ролі міста в розвитку української культури. Складними є проблеми збереження історико – архітектурних пам'яток, фінансово – матеріальний стан культурних установ, особливо в малих містах. Саме тому управління культури і туризму Львівської обласної адміністрації розробили Стратегію розвитку Львівщини до 2015 року з метою підвищення привабливості закладів культури для відвідувачів.

Високоєфективна соціально-культурна сфера - це гарант збереження "людського капіталу" нації. В сучасних умовах посилення до неї уваги є не просто чинником виходу України із затяжної кризи, а й шансом підвищення рейтингу нашої держави в світі, наближення ряду соціально-культурних стандартів до європейського виміру.

Примітки:

1. Михеева Н.А., Галенская Л.Н. Менеджмент в социально – культурной сфере: (социально – экономические механизмы и методы управления) – Учебн. Пособие – С.-Пб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 169 с.
2. Основи законодавства України про культуру від 19.02.1992 р.
3. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року. Економіка. Суспільство. Середовище. Моніторинг за 2008 рік. Випуск 8. – Головне управління статистики у Львівській області.
4. Статистичний щорічник Львівської області за 2008 рік// Державний комітет статистики. Головне управління статистики у Львівській області.
5. Ягодка А. Г. Соціальна інфраструктура і політика: Навч. посіб./Київ: нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 210с.

Olena Osinchuk

Lviv Ivan Franko national university

CULTURAL INSTITUTIONS AS A FORMING PART OF A SOCIALLY - CULTURAL SPHERE (ON THE EXAMPLE OF LVIV REGION)

The article is dedicated to the problem of development of a socially - cultural sphere. Cultural institutions have been analysed according to their amount of visitors and events.

Олег Островерх

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРО НЕОКЛАСИЧНУ ТА ІНСТИТУЦІЙНУ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Теорія фірми як теоретична база, що пояснює існування, межі та внутрішню організацію фірм виникла, порівняно, недавно. Дослідження фірми пройшло тривалу еволюцію: від ранніх поглядів, що описували окремі аспекти діяльності ділових одиниць до виокремлення таких досліджень в самостійну підгалузь економічного знання; від періоду певного застою в розвитку цього напрямку, до часу коли теорія фірми стала одним з ключових напрямів економічного дослідження.

У класичній економічній теорії не існувало всеохоплюючої теорії фірми. Проте, погляди на неї, як у Сміта, так і у Міля мали певну схожість, зокрема ними зверталась увага на фіксовані кількості ресурсів у виробництві. В такому контексті окрема фірма відіграє незначну роль у встановленні загальної рівноваги. Масштаб будь-якої окремої фірми неможливо пояснити, проте умови попиту визначають розмір галузі та попит на сировину. Роль фірми є цілком пасивною, і жодних змістовних меж між фірмами не встановлюється. За таких умов роль фірми зводилась до мінімізації витрат за заданих обсягів виробництва [2].

А. Сміт та його послідовники привертають нашу увагу до наявності фірми в ринковій економіці як первинної форми поділу праці і спеціалізації. Фірма розуміється однозначно як конкурентна організація, яка діє наосліп і знаходить природний рівень ціни та її складників. Поліпшення господарської діяльності і пошуки рівноважної ціни пояснюються Смітом і як наслідок конкуренції і як мета виробництва (фірми).

Альфред Маршал продовжує розвивати концепцію фірми, що отримала назву технологічна. Розмір фірми він пояснює наявністю економії масштабу. Маршал виділяє два види такої економії, зовнішню, "залежну від загального розвитку виробництва", і внутрішню економію, "залежну від ресурсів окремих зайнятих у виробництві фірм, від їхньої організації і від ефективності управління ними" [1].

Особливо слід зазначити, що Маршал під нормальними умовами роботи галузей і сфер промисловості та економіки в цілому, як передумови свого аналізу фірми, розуміє умови досконалої конкуренції. У зв'язку з цим монополія, в трактуванні Маршала, виглядає як спотворювальний чинник ринку, пов'язаний з недостатньою його розвиненістю, - навіть якщо мова йде про галузі із значним позитивним ефектом масштабу (залізничний транспорт, морські перевезення та інші галузі природної монополії).

У західній економічній думці традиційним є визнання праць Джоан Робінсон та Едварда Чемберліна як таких, що здійснили найвагомий вплив на експліцитне визнання теорії фірми як самостійної складової економічного аналізу. Основним внеском цих вчених було те, що вони значно поглибили неокласичний аналіз діяльності ринку. Хоч вони і значно удосконалили та деталізували аналіз рішень фірм, що максимізують прибуток, аналіз фірми *per se* (як самостійної мети), на відміну від Коуза не був їхньою головною ціллю [3].

Слід особливо відзначити внесок у неокласичну теорію фірми Джоан Робінсон. Вона аналізує головним чином фірму, що діє в умовах недосконалої конкуренції. Цей підхід розширює можливості аналізу в порівнянні з випадком чисто конкурентного ринку і дає змогу виявити нові характеристики фірми як економічного агента.

До безперечних достоїнств моделі ринку Робінсон можна віднести допущення нею (правда, тільки у вельми теоретичній і абстрактній формі) множинності ринкової рівноваги. На ринку монополії, як вважає Робінсон, через особливі характеристики попиту та/або витрат можлива наявність численних точок рівноваги [1]. Автор також уточнює технологічну концепцію рівноваги в умовах досконалої конкуренції. Конкурентна рівновага характеризується оптимальним розміром конкурентної фірми, яка виробляє такий обсяг продукції, за якого її граничні витрати дорівнюють середнім та ринковій ціні. Подібне уточнення рис досконалої конкуренції дає змогу Робінсон обґрунтувати наслідки конкуренції недосконалої. За умов недосконалої конкуренції індивідуальний попит на продукцію фірми не є абсолютно еластичним, і вона виробляє меншу, ніж оптимальну кількість продукції. Це відносне недовиробництво є головною межею недосконалої конкуренції і пізніше буде названо "Х-неефективністю".

Традицію Робінсон у дослідженні різноманітності типів поведінки фірми продовжує Е. Чемберлін. Замість недосконалої конкуренції у Чемберліна з'являється термін «монополістична конкуренція». І це не просто зміна назви. В рамках нового типу ринку з'являються свої особливості і в характеристиці фірми.

Підсумовуючи внесок неокласичної школи в теорію фірми зазначимо, що панівним тут є погляд на фірму як виробничу функцію. Згідно з цим підходом аллокація економічної діяльності між ринками, гібридними формами та організаціями є даною. Крім того, поведінка фірми не залежить від її внутрішньої структури, чи структури її власності (власників). У базовій неокласичній теорії, власність та інституції не чинять впливу на цілі фірми, на базу її знань, технологію чи ефективність витрат [3].

Якщо для класичної і неокласичної теорій фірма може бути описана як "чорний ящик" з параметрами input на вході і output на виході і мова йде про те, яким чином так розподілити перше, щоб отримати максимум прибутку при реалізації другого, то інституційний напрям намагається заглянути всередину цього "чорного ящика", досліджувати механізм ухвалення рішення всередині самої фірми.

Згідно з інституційною концепцією, фірма протиставляється ринку як внутрішнє виробництво (in-house) зовнішньому. У класичному і неокласичному напрямках таке зіставлення було відсутнє. Фірма трактувалась як невід'ємна частина ринку, як елемент його структури. Таким чином, технологічна концепція не робила різниці між фірмою і ринком, і те і інше - це рівноправні сторони дійсності. В інституційній теорії фірма розглядається як сукупність довгострокових контрактів на відміну від ринку, тобто взаємин, пов'язаних з відносно короткостроковими контрактами. Звідси виникає фундаментальна дихотомія інституціоналізму – виробляти чи купувати. Чому за певних обставин економічні агенти вважають за краще виготовляти - тоді виникає фірма, а в інших випадках купувати - тут діє ринок, - це питання, відповідь на яке породжує різноманітність напрямів у рамках інституційної парадигми.

Френк Найт був першим хто прямо ствердив, що за допомогою економічних принципів можна пояснити різноманітність форм підприємництва що мають місце в реальному світі. У працях Найта можна відшукати альтернативні пояснення природи фірми та внутрішньої її організації, що ґрунтуються на аналізі поведінки, яка містить моральний ризик та оптимальної аллокації ризику. Ця теорія, стала ключовим відправним пунктом класичної праці Рональда Коуза «Природа фірми» (1937., яка зараз вважається основою у теорії фірми [3].

Згідно з Коузом, основна причина існування фірм в економіці - це мінімізація витрат здійснення ділових операцій [1]. Припущення Коуза про те, що фірма, яка визначає свій оптимальний розмір (оптимальний розмір своїх ділових операцій) мінімізує трансакційні витрати, ґрунтується на неокласичній парадигмі. Адже, як відомо, мінімально ефективний обсяг продажів або розмір операцій - це центральна концепція технологічного підходу до фірми. Отже, інституційна теорія виходить з неокласичного аналізу і бере на озброєння його оптимізаційний інструментарій. Подальший розвиток інституційного напрямку пов'язаний з уточненням і конкретизацією поняття "трансакційні витрати".

Вагомий внесок в розвиток інституційної теорії фірми зробив О. Вільямсон, який у 2009 році отримав Нобелівську премію в галузі економіки. Перш за все, він уточнив поняття трансакційні витрати, як такі, що пов'язані з функціонуванням специфічних активів. До специфічних активів Вільямсон відносить такого роду інвестиції, які пристосовані до взаємин з певним партнером і є незворотними. Наприклад, інвестиції в місце розташування одного підприємства поблизу іншого (сталеливарного заводу поряд з електростанцією), інвестиції в устаткування, призначене для обробки деталей тільки одного вигляду, а також інвестиції в людський капітал - пристосування навиків, знань і кваліфікації працівника до виробничих завдань даної фірми [1].

Варто зазначити що між працею Коуза «Природа фірми» та ключовими працями Вільямсона пройшло чимало десятиліть, протягом яких не було зроблено помітних внесків в теорію фірми. Цей факт призвів навіть до того що деякі дослідники називають цей проміжний період «чорною ерою» теорії фірми [3].

Примітки:

1. Розанова Н. М., Зороастрова И. В. Микроэкономика фирмы. Бином. Лаборатория знаний, Интернет-университет информационных технологий, 2007
2. Arrow, Kenneth Joseph, 1921- Collected papers of Kenneth J. Arrow.
3. Nicolai J. Foss. "The Theory of the Firm: an Introduction to Themes and Contributions," in idem. The Theory of the Firm: Critical Perspectives in Economic Organization, London: Routledge, 2000.

Oleh Ostroverkh

Ivan Franko National University of L'viv

ON THE NEOCLASSICAL AND INSTITUTIONAL THEORIES OF THE FIRM

Neoclassical firm is the black box of technological and managerial relationships, the costs of which are assumed to be minimized in pursuit of the firm's profit maximizing objective. Coase and Williamson extend the neoclassical starting-point to account for the existence and size of the firm. The focus is on the make-or-buy decision showing how the firm chooses between hierarchy and market.

Мар'яна Островерх

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРО ВПЛИВ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ НА СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІНВЕСТИВАННЯ

Згідно з класифікацією страхування за об'єктами, особисте страхування розглядають як окрему галузь. Його мета надання певних послуг як фізичним (окремим громадянам, членам їхніх сімей), так і юридичним особам (наприклад, страхування працівників за рахунок коштів підприємств від нещасних випадків). Ці послуги передбачають страховий захист страхувальників (застрахованих) у разі настання несприятливих подій для їхнього життя і здоров'я.

До підгалузей особистого страхування належать страхування життя (пенсій), страхування від нещасних випадків і медичне страхування. Останні дві підгалузі в економічній літературі об'єднують під назвою "страхування здоров'я"[1].

Поділ страхування на окремі підгалузі зумовлюється сукупністю ризиків, які вони об'єднують, тривалістю дії договорів страхування, а також порядком накопичення коштів для здійснення страхових виплат. Враховуючи останнє, страхування життя, що характеризується поступовістю такого накопичення протягом дії договору страхування, об'єднує накопичувальні види особистого страхування, а страхування від нещасних випадків і медичне страхування – ризиковані.

У багатьох країнах пенсійне забезпечення громадян здійснюється приватними пенсійними фондами (наприклад, пенсійні фонди підприємств). Зацікавленість фірм у розвитку приватного страхування пояснюється тим, що продумана пенсійна програма може сприяти зменшенню плінності найбільш кваліфікованих кадрів. Крім того, підприємство, яке робить внески на страхування пенсії своїх працівників, має пільги щодо сплати податків.

Приватні пенсійні фонди найбільш розвинені саме в тих країнах, де недостатній розвиток одержали державні пенсійні системи. Виплати з приватних пенсійних фондів можуть значно перевищувати розміри державних пенсій [1].

Пенсійні фонди мають значні кошти, які вони інвестують в акції, облігації, нерухомість. Сьогодні дедалі вагомішою стає частка коштів що спрямовується на *соціально відповідальне інвестування* (СВІ).

В останні роки соціально відповідальне інвестування пережило хвилю популярності серед провідних груп інвесторів. Соціально й екологічно відповідальні стратегії використовуються інвесторами як індикатор ефективного внутрішнього і зовнішнього менеджменту. Вони сприяють мінімізації ризиків завдяки передбаченню та запобіганню кризам, які могли б завдати шкоди репутації фірми та спричинити стрімке падіння цін на її акції.

Інвестори роблять вклади в компанії, які відповідають конкретним соціальним та екологічним критеріям. Критерії можуть бути негативними, і тоді, має місце виключення компаній, що виробляють тютюнову й алкогольну продукцію та зброю з числа потенційних об'єктів вкладення наявних фондів. Критерії можуть бути позитивними і тоді вони сприяють надходженню інвестицій у соціально й екологічно активні компанії. Ще одним важливим напрямом діяльності соціально відповідальних інвесторів є участь у діях акціонерів, спрямованих на стимулювання керівництва компаній до ведення діяльності згідно з принципами соціальної відповідальності. Очікують, що активність акціонерів зростатиме разом зі збільшенням важливості питань корпоративного врядування та розвитку пенсійних фондів [3].

Завдяки своїм ключовим ознакам – розмірові, інвестиційному горизонту та диверсифікації - пенсійні фонди часто розглядають як природні прихильники стратегії СВІ. Соціально відповідальне інвестування ґрунтується на довгостроковому підході, який включає в себе структурні чинники, що, як вважається, здійснюють вплив на майбутній розвиток компанії. Оскільки пенсійні фонди керуються підходами орієнтованими на десятиліття, СВІ є для них особливо цікавими. Також відповідно до гіпотези про «універсального власника» пенсійні фонди стали такими великими, що вони не стільки інвестують в конкретні компанії скільки в цілі ринки, відповідно, результати їхньої інвестиційної діяльності залежать не стільки від результатів конкретної фірми, скільки від того як розвиватиметься даний ринок [2].

Таким чином, універсальні власники не можуть уникнути негативних екстерналій (переливів) – негативних економічних наслідків впливу діяльності однієї компанії на діяльність іншої чи суспільства загалом. Забруднення довкілля є класичним прикладом що ілюструє як екстерналії (зовнішні витрати) можуть впливати на універсальних власників. Якщо інші інвестори змушені хвилюватись про екологічний аспект діяльності компаній в які вони інвестували кошти, універсальні власники зможуть не хвилюватись із забрудненням довкілля. Це пояснюється тим, що в той час як «нормальні» інвестори можуть з легкістю змінювати окремі цінні папери в своїх портфелях, універсальні власники мають інвестиції в межах усього ринку (у всій економіці), отже, витрати пов'язані з забрудненням можуть виникнути в зв'язку з іншими їхніми інвестиціями.

У зв'язку з цим, пенсійні фонди схильні надавати перевагу СВІ тому що вони чинять позитивний вплив на корпоративну економіку загалом [2].

Розвиток активів пенсійних фондів за останні десятиліття підтверджує масштаб та потенціал впливу, який пенсійні фонди можуть здійснювати на соціально відповідальне інвестування. У 2007 році у світі в управлінні пенсійних фондів перебувало активів на загальну суму понад 18.6 трильйонів доларів США. Що ж до ринку соціально відповідального інвестування то він за прогнозами досягне позначки у 3 трильйони доларів до 2011 року у США, а також значно зросте у Європі - з позначки у 1,6 трильйони євро якої він досяг у 2007 році [4].

Примітки:

1. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С. С. Осадець. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.
2. Allianz Global Investors International Pension Papers No. 1/2010 Doing good by investing well? Pension funds and socially responsible investment: results of an expert survey.
Retrieved from: <http://publications.allianzgi.com>
3. GREEN PAPER. Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, Brussels, 18.7.2001

Retrieved from <<http://ew.eea.europa.eu>>

4. Socially Responsible Investing in the US and Europe: Same Goals But Different Paths, Celent, Paris, 13 March 2007

Retrieved from <<http://reports.celent.com>>

Maryana Ostroverkh

Ivan Franko National University of L'viv

ON PENSION FUNDS AND SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT

Socially responsible investment has evolved from being an approach that matches investments to ethical values to one that considers the impact of long-term changes in the business environment on companies and their share price. Thanks to their long-term horizon and asset size, pension funds are one of the main drivers of socially responsible investments.

Тарас Островерх

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРО МАКРОЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Важливими макроекономічними інструментами аналізу обсягів, динаміки та структури витрат є показники операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) та операційних витрат на одиницю реалізованої продукції, показник рентабельності операційної діяльності.

Показник операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг), у вітчизняній статистиці формується на основі зведених даних бухгалтерської фінансової звітності усіх фірм України за рік. Ці витрати складаються з таких складників: 1. матеріальні витрати; 2. вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки; 3. амортизація; 4. витрати на оплату праці; 5. відрахування на соціальні заходи; 6. інші операційні витрати. Варто зазначити, що такий елемент операційних витрат з реалізованої продукції, як «вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки» було введено у вітчизняну статистику у 2004 році і з моменту введення його частка у структурі витрат була та залишається найбільш вагомою. Так, у 2004 році вона становила 58,5%, і до 2008 року знизилась до 52,9% [2]. Також вагомою є частка «матеріальних витрат», яка з 2004 року зросла з 25,3% до 27,6% у 2008 році [2]. Ці витрати відбивають вартість затрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва) сировини й основних матеріалів; купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; палива й енергії; будівельних матеріалів; запасних частин, тари й тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів [1]. Наступним за величиною елементом у структурі витрат є «інші операційні витрати», частка яких у 2008 році становила 9,3%, хоча у 2004 році вона становила 7,3% [2]. Цей складник операційних витрат охоплює витрати операційної діяльності, які не ввійшли до складу інших наведених елементів, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо [1].

Частка складника «витрати на оплату праці» у 2008 році становила всього лише 6,0%, щоправда простежуються тенденції до його зростання – у 2004 році він становив 4,9% [2]. Цей складник охоплює заробітну плату за окладами і тарифами; премії та заохочення; матеріальну допомогу; компенсаційні виплати; оплату відпусток та іншого невідпрацьованого часу; інші витрати на оплату праці [1].

Частка амортизації у структурі витрат, що аналізується є стабільною протягом останніх років і становила 2,5% у 2008 році [2]. Цей складник охоплює суму нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів [1]. Для визначення ефективності використання амортизаційних коштів в цілому по економіці потрібно зіставити динаміку зміни частки витрат на амортизацію за певний період з даними за цей ж період про динаміку зміни ступеня зношення основних засобів в економіці України. Так, якщо частка амортизаційних відрахувань у структурі операційних витрат у 2004 році становила 2,3%, і в подальші роки до 2008 року залишалась на рівні 2,5%, то ступінь зношення основних засобів в економіці України у 2004 році був на рівні 49,3%, а до 2007 року зріс до 52,6% [2]. Звідси очевидно випливає висновок про неефективність використання цих коштів вітчизняними підприємствами. Частка ж такого елементу операційних витрат, як «відрахування на соціальні заходи» дещо зросла – з 1,7% у 2004 році до 2,2% у 2008 [2]. Цей складник формується з відрахувань на пенсійне забезпечення; відрахувань на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття; відрахувань на індивідуальне страхування персоналу підприємства; відрахувань на інші соціальні заходи [1].

Показник «операційні витрати з одиниці реалізованої продукції» дає змогу оцінювати ефективність функціонування національної господарки, оскільки показує чистий операційний прибуток на одну гривню реалізованої продукції (робіт, послуг), який отримали в середньому фірми в Україні за рік. Цей показник зріс з 95,1 коп на гривню реалізованої продукції у 2004 році до 98,8% у 2008 році, що свідчить про зниження ефективності ведення господарської діяльності у національній економіці.

Ще одним макроекономічним інструментом дослідження витрат виробництва є показник рентабельності операційної діяльності підприємств за елементами економічної діяльності. Він визначається як відношення у відсотках результатів від операційної діяльності до витрат від операційної діяльності, але у вітчизняній статистиці його обчислюють без урахування відповідних даних про витрати банків та державних установ. Так, за даними Українського комітету статистики показник рентабельності суттєво знизився – з 6,4% у 2004 році до 3,9% у 2008 році [2].

Примітки:

1. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 464 с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2009 – 566 с.

Taras Ostroverkh

Ivan Franko National University of L'viv

ABOUT MACROECONOMIC TOOLS OF PRODUCTION COST RESEARCH

This article deals with some tools of production cost research such as operating costs, operating costs per one hryvna of output, profitability modulus and describes data sources that forms this tools. In the article author pays a lot of attention to operating cost structure and to dynamic of data change in this structure throughout 2004 and 2008 years.

Тетяна Павленко, Олексій Радовіченко

*Державний вищий навчальний заклад
Українська академія банківської справи
Національного банку України*

ОФШОРНІ ЗОНИ У СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

1. Офшорні зони створюють проблему для уніфікації податкової системи, а як наслідок, і для поглиблення інтеграційних процесів. Цю тенденцію можна розглянути на прикладі Європи, на території якої наявні різні офшорні зони з різними системами оподаткування, саме це і заважає створенню єдиного податкового права на всій території Європейського Союзу.

2. В інтеграційних процесах найважливішу роль відіграє економічна інтеграція. В інтеграційних процесах у більшості випадків приймають участь більш розвинені країни. Офшорні зони прискорюють економічний розвиток регіонів, оскільки сприяють залученню іноземних інвестицій та отриманню щорічних платежів від зареєстрованих компаній. Прикладом може бути перша спеціальна економічна зона Китаю – «Шеньчжень», створена у 1980 році, за 5 років діяльності якої об'єм випуску промислової продукції у вартісному вираженні збільшився у 40 разів, сума інвестицій сягнула 51,3 млрд.дол., а кількість населення збільшилася з 20 тис. до 1 млн. чоловік.

3. Завдяки інтеграційним процесам спрощуються економічні відносини між країнами. Проте довіра до країн, на території яких розміщуються офшорні зони в деякій мірі знижується, оскільки в більшості офшорних зонах від підприємств не потребується ведення звітності та проходження аудиту, а також приховується інформація про підприємства, їх власників та справжню діяльність. Це може негативно вплинути на перебіг інтеграційного процесу. Проте не в усіх офшорних зонах така висока конфіденційність. Наприклад така офшорна юрисдикція як Британські Віргінські острови нещодавно підписала договір про обмін інформацією з США та Європейським Союзом.

4. Як відомо, гроші – це «кров» в економіці, тоді банки – «кровоносна система». В офшорних зонах зосереджена майже третина усіх банківських депозитів розвинених країн світу. Це носить неоднозначний характер. З одного боку це зумовлює витік коштів з країни-вкладника, з іншого боку – депозити вкладені в офшорні зони приносять більше прибутку і цим самим працюють на економіку країни-вкладника.

5. Офшорні компанії довгий час підозрювалися у причетності до відмивання грошей, отриманих від незаконних видів діяльності, таких як продаж зброї, наркотиків, контрабанда і т.д. Боротьба проти офшорного бізнесу перестала бути справою кожної окремої держави і набула світового розмаху. В цій боротьбі брали участь такі міжнародні організації, як ОЕСР, FATF, ООН та інші. Боротьба велася не з самими офшорними компаніями, а з явищами, які вважалися міжнародною спільнотою негативними.

6. У 2006 році настала нова епоха у взаємовідносинах з офшорними компаніями. Вони мають на меті усіма можливими міжнародними способами позбавитися свого положення центрів по відмиванню «чорної готівки». Вони ведуть активну співпрацю з відповідними міжнародними організаціями. Офшорні юрисдикції почали проявляти готовність до співпраці як між собою, так і з країнами, резиденти яких використовують офшорні компанії для податкового планування. Передумовами до цього етапу є результати діяльності ОЕСР та згода більшості офшорних зон на співпрацю і готовність змінити законодавство у відповідності до основних принципів, погоджених ОЕСР в 1998 році.

Tetyana Pavlenko, Oleksiy Radovichenko

*State university
Ukrainian Academy of Banking
National Bank of Ukraine*

OFFSHORE ZONES IN THE WORLD INTEGRATION PROCESSES

Currently, the offshore zone and the associated methods of household and economic activities have become part of the modern economy. The offshore business has acquired a planetary scale phenomenon. Today offshore zones have become an integral part of the world economic system and national economies of many countries. At the same time in the offshore financial centers have focused considerable capital, which have influence to world processes.

Олена Павлова, Ірина Піхур

*Хмельницький інститут соціальних технологій
Відкритий університет “Україна”*

ВПЛИВ ЦІНИ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Ціна за своєю природою суттєво визначає загальний стан ринкової кон'юнктури. Крім цього, вона підтверджує чи не підтверджує монопольне становище виробника. Сам аналіз послідовності проведення оцінки товарних ринків на предмет ступеня монополізації може бути представлений таким чином:

I етап – це попереднє вивчення ринку через проведення його сегментації, визначення типу ринку, оцінку меж і його місткості, встановлення впливу державного регулювання на роботу підприємств;

II етап – це узгодження показників, які характеризують ситуацію на досліджуваному товарному ринку та рівень його монополізації і конкурентоспроможності;

III етап – це формування узагальнюючої оцінки ситуації на ринку та підготовка висновків і пропозицій з демонополізації товарних ринків.

Такий підхід до оцінки рівня впливу цінового фактору дає змогу систематизувати та конкретизувати етапність визначення ступеня монополізації окремих товарних ринків, встановити порядок і спосіб аналізу рівня монополізації ринків товарів із метою отримання та оцінки інформації для прийняття рішень щодо розробки заходів до обмеження, ліквідації та запобігання монополізму на конкретних із них.

На першому етапі аналізу регіонального ринку доцільно визначити товарні й територіальні межі ринку, виробників (постачальників), що діють на ринку, встановити коло споживачів та їх класифікацію, розрахувати обсяги виробництва й рівень цін на товари за два-три останні роки, спрогнозувати обсяг ринку товару з урахуванням даних про величину експорту (імпорту) товару, обчислити частку основних підприємств, визначити підприємств, що посідають монопольне становище на ринку, провести його сегментацію, оцінити загалом сектор економіки, що охоплює цей ринок. Для оцінки монопольного становища об'єктом аналізу варто виділити групу підприємств, що усувають конкуренцію між собою.

При встановленні складу покупців, тобто кола споживачів, визначають усіх носіїв попиту, які купують певний товар у даного підприємця. Їх розподіляють на групи залежно від способу участі в процесі реалізації певного товару.

Товарні межі ринку визначають шляхом формування групи взаємозамінних товарів однієї споживчої вартості, у рамках якої споживач може перейти від споживання одного товару до споживання іншого. Для визначення взаємозамінності товарів можна використовувати коефіцієнт перехресної еластичності попиту, де за основу взята середня ціна.

Визначення частки конкретного підприємця на ринку дає змогу характеризувати лише один бік монопольного ринку, а саме його структуру. Інший бік – поведінку підприємств – кількісні методи не оцінюють, вони лише констатують конкретну ситуацію на ринку у певний момент часу і не завжди дають змогу одержати вичерпні відомості про використання підприємствами свого монопольного становища. З метою усунення недоліків чисто кількісної оцінки ступеня монополізації ринків слід передбачити в системі моніторингу сегментацію товарних ринків. За допомогою сегментації ринку з використанням цін виділяють частину ринку, групу споживачів, товарів чи підприємств, які володіють визначеними загальними ознаками. Об'єктами сегментації можуть бути споживачі, товари та послуги чи самі підприємства.

З метою завоювання ринкових позицій, заповнення відповідних ринкових ніш важливо розробити стратегії цінового регулювання ринку.

Обираючи методи цінової політики, доцільно дотримуватися принципу розумної достатності державного регулювання, щоб запобігти виникненню можливих крайнощів, коли при встановленні державою значних цін ринкові механізми сильно блокуються та створюється небезпека втрати ринкових орієнтирів для зіставлення затрат і результатів, оскільки відчутним стає вплив неринкових факторів. Не пов'язана з конкурентним ринком і встановлена згори ціна не може достатньо змінюватися залежно від коливань попиту та пропозиції, тому створюється або дефіцит, або надлишок продукції, що не може бути реалізованим. Повне усунення держави від формування цін та їх регулювання руйнує основу економіки суспільства, залишає її без важливих засобів боротьби з монополізмом при його використанні, робить ринкові відносини та становище більшості підприємств досить нестійкими та нецивілізованими.

Для формування конкурентного ринку та конкурентного ціноутворення необхідно державний сектор не руйнувати, а комерцелізувати його діяльність, посилити його функції як рівноправного суб'єкта ринкових відносин, що у ціновій політиці має проявлятися шляхом встановлення цін на свою частку власності, до якої повинні належати природні монополії, частина інфраструктури та промислового виробництва, що перешкоджає розірванню міжвиробничих зв'язків.

Для розв'язання проблеми регулювання та становлення конкурентного ринку необхідно повністю врахувати загальні економічні умови перехідного періоду з точки зору специфіки зміни попиту та пропозиції, характеру формування затрат, незалежно від монополістичного чи монополістичного характеру суб'єктів господарювання. Оскільки в перехідному періоді дефіцит ресурсів, монополістичний вплив і посилення інфляційних очікувань, то витрати стають базовим фактором, що визначає величину ціни. В таких умовах ціни на товари та послуги підприємства включають затрати не лише нинішнього, а й майбутнього періодів, де закладено очікування подальшого підвищення цін на сировину, комплектуючі, робочу силу, обслуговування збиткових потужностей, а обмеження, пов'язані з платоспроможним попитом, недостатньо дієві.

Регулювання ціноутворення на основі обмеження норми прибутку на капітал є ефективним тільки з точки зору зменшення впливу витратного механізму на цінову політику та зацікавлення монопольних утворень в інвестиціях заради збільшення кінцевого обсягу прибутку. Перевага у витратах є наслідком зростаючої віддачі від масштабу виробничої функції.

На рівні підприємства можливим є здійснення контролю насамперед за ресурсними факторами, тобто за загальною ефективністю виробництва, а ціновий фактор є важелем загальноекономічного впливу суспільства.

*Helen Pavlova, Irene Pikhur
Khmelnitskiy institute of social
technologies
An university is opened "Ukraine"*

INFLUENCE OF PRICE IS ON DEVELOPMENT OF ECONOMY

Essence of concept is exposed "price". The methods of price policy are resulted and described and influence of price is described on economic development.

Мар'яна Павловська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ: СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи, яка охопила Україну, підприємствам необхідно здійснювати різноманітні фінансово-економічні розрахунки пов'язані з аналізом, плануванням та оптимізацією грошових потоків. Адже саме грошові потоки є матеріальною основою фінансового менеджменту, фінансовим вираженням господарської діяльності підприємства, а також основою самофінансування підприємства – покриття його потреби в капіталі за рахунок внутрішніх джерел.

Ефективне управління грошовими потоками дозволяє підприємству реалізувати стратегічні цілі його діяльності, підвищити ступінь фінансової рівноваги та отримати додатковий прибуток, а також сприяє активізації інвестиційного процесу.

Аналіз та напрями досліджень. Проблеми ефективного управління грошовими потоками досліджувались у роботах Бланка І.О., Бочарова В.В., Брігхем С.Ф., Бурденко І.М., Власюка Н.І., Герасимчука З. В., Дж. К. Ван Хорна, Кірейцева Г.Г., Ковальчука Г.В., Лігоненко Л. О., Оліфірова О.В., Ситник Г. В., Терещенка О.О. та інших вітчизняних та зарубіжних вчених. Однак, не зважаючи на велику кількість наукових праць, дане питання потребує подальшої розробки та поглибленого дослідження. Адже недостатньо уваги приділяється окремим інструментам управління, які могли б забезпечити високий рівень ефективності сформованої на підприємстві системи управління грошовими потоками.

Метою дослідження є розкриття сутності управління грошовими потоками підприємства та його значення в функціонуванні суб'єктів господарювання.

Грошовий потік підприємства - це сукупність розподілених в часі надходжень і виплат грошових коштів, які генеруються його господарською діяльністю. Управління грошовими потоками передбачає цілеспрямований вплив на

процеси акумуляції грошових коштів, їх витрачання та перерозподіл з метою збалансування фінансово-господарської діяльності підприємства [4; 273].

Об'єктом управління грошовими потоками є грошові потоки підприємства, пов'язані із здійсненням різноманітних фінансово-господарських операцій, а суб'єктом – фінансова служба, склад і чисельність якої залежить від розміру організаційної структури підприємства, кількості операцій, напрямів і видів діяльності. До елементів системи управління грошовими потоками відносять фінансові методи та інструменти управління грошовими потоками, нормативно-правове, інформаційне та програмне забезпечення [1; 263].

Управління грошовими потоками підприємства є необхідним для:

- управління поточними затратами і їх оптимізації з точки зору більш раціонального розподілу ресурсів підприємства в процесі виробництва;
- управління оборотним капіталом (оцінки короткострокової потреби в готівкових коштах і управлінні запасами);
- управління капітальними витратами (фінансування їх за рахунок власних коштів або кредитів банків);
- забезпечення економічного росту підприємства.

Ефективне управління грошовими потоками передбачає визначення базових положень щодо організації управління ними. Грошові потоки не можуть виникати в результаті пасивної економічної поведінки підприємства, вони є невід'ємною складовою фінансового та операційного циклів, що вимагає узгодження фінансових рішень між усіма напрямками управління фінансами підприємства [2; 427]. Управління грошовими потоками потребує відповідного інформаційного наповнення системи прийняття управлінських рішень і передбачає однозначність трактування прийнятих фінансових рішень, чіткість доведення їх до виконавців та забезпечення адекватного зворотного зв'язку – моніторингу, перегляду та корегування фінансових рішень.

Управління грошовими потоками розглядається як система, яка включає в себе наступні етапи:

- планування та прогнозування грошових потоків і складання відповідних внутрішніх фінансових документів;
- впровадження запланованих параметрів та подальше здійснення фінансово-господарської діяльності;
- фінансовий контролінг;
- коригування показників та оцінка досягнутих результатів [3; 264].

Крім того необхідно здійснювати аналіз грошових потоків, який полягає в з'ясуванні причин нестачі (надлишку) грошових коштів, визначенні джерел їх надходжень і напрямків використання.

Висновки. В ринкових умовах господарювання управління грошовими потоками повинно бути важливим елементом фінансової політики підприємства, адже наскрізь охоплює всю систему управління підприємством. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства, забезпечує його фінансову рівновагу в процесі стратегічного розвитку, сприяє підвищенню ритмічності здійснення його операційної діяльності, дозволяє підприємству отримувати додатковий прибуток, а також скоротити потреби в позиковому капіталі.

Примітки:

1. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств: Підручник. – К.: КНТЕУ, 2006. – 780 с.
2. Брігхем С. Ф. Основи фінансового менеджменту. – К.: КП «ВАЗАКО» Видавництво «Молодь», 2006. – 541 с.
3. Лігоненко Л. О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками: Навч. посіб. – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с.
4. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл. / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович; Луц. держ. техн. ун-т. – Луцьк: Надстир'я, 2004. – 515 с.

Mariana Pavlovska

Lviv Ivan Franko National University

EFFECTIVE CASH FLOW MANAGEMENT: THE ESSENCE AND MEANING

Cash flow of enterprise is an aggregate of the receipts and payments of facilities of monies distributed in time, which are generated by his economic activity.

An effective management of cash flows provides the decline of risk of insolvency of enterprise, provides the financial equilibrium of enterprise in the process of his strategic development, increases the rhythm of realization of operating process of management, allows an enterprise to get an additional income which is generated directly by his money assets, and also allows to shorten the necessities of enterprise in a loan capital. A correct management of cash flows is the instrument by which an enterprise can attain the desired result of his activity – reception of income.

Зеновій Павлюк

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Словосполучення «соціальна корпоративна відповідальність», «відповідальний бізнес», «корпоративне громадянство» дедалі частіше зустрічаються не лише на сторінках суспільно-популярних видань, а й у бізнес-планах більшості компаній.

Проведений нами огляд посібників, статей та Інтернет сторінок різних компаній підтверджує велику кількість термінів що часто використовуються як синоніми. Зокрема, це соціальна корпоративна відповідальність (corporate social responsibility), корпоративне громадянство (corporate citizenship), корпоративна філантропія (corporate philanthropy), корпоративні пожертви, зв'язки з громадою, громадські заходи, розвиток громад, глобальне громадянство та корпоративний суспільний маркетинг.

Що ж розуміють українські компанії під соціальною відповідальністю бізнесу? Для відповіді на це питання використаємо матеріали дослідження UMG (Ukrainian Marketing Group) «СВБ в Україні», виконаного на замовлення Офісу координатора системи ООН в Україні. Респондентам було запропоновано на вибір п'ятнадцять тверджень про суть СВБ. Найбільша частина компаній відносить до СВБ впровадження соціальних програм поліпшення умов праці персоналу (65.5%), розвиток персоналу і його навчання (63.2%), благодійну допомогу громадськості (56%), етичне ставлення до покупців (49.5%) [2].

У зв'язку з не достатньою поінформованістю українських компаній щодо соціальної відповідальності бізнесу, необхідним стає аналіз визначень та трактувань цього поняття.

Визначення терміну соціальна відповідальність ще не є чітко сформульованим. Так, Всесвітня бізнесова рада із сталого розвитку визначає соціальну корпоративну відповідальність як зобов'язання бізнесу сприяти сталому економічному розвитку, працюючи з найманими працівниками, їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом з метою покращення якості життя [4].

За визнанням Форуму соціально відповідального бізнесу (Україна), офіційно оприлюдненому в 2006 р., це є відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [5].

За версією Світової Ради Компаній зі Сталого Розвитку, соціальна відповідальність — це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом [1].

Згідно з визначенням Європейського Альянсу корпоративної соціальної відповідальності, який започатковано у 2006 році, СВБ — це концепція залучення соціальних і екологічних напрямків у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу) [5].

Визначення із Зеленої книги Європейського Союзу: «Інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та їхню взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі» (2001 рік) [3].

Міжнародний форум бізнес лідерів (IBLF) подає таке визначення: «сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству і допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу» [2].

Проект Стандарту ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» подає значення СВБ як відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та довкілля через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована у діяльність всієї організації і реалізується нею в практиці взаємовідносин [6].

Незважаючи на великий перелік визначень, важко знайти саме те, яке сповна відповідає поняттю соціально-відповідального маркетингу і відображає всі його особливості. Сфера соціальної відповідальності у світі та на вітчизняному просторі є порівняно молодого, і еволюція даного поняття триває дотепер. Щороку вона набирає нових форм і трансформується з однієї в іншу. Після проведення аналізу проектів та соціальних кампаній, досліджень та звітів, загальної систематизації матеріалів за даною темою, пропонуємо власне визначення, що розкриває не тільки первинний, а глобальний вплив від використання соціально-відповідального маркетингу на суспільство.

Зважаючи на вищеперелічені фактори, пропонуємо використання наступного визначення. Соціально-відповідальний маркетинг - це концепція сприяння розвитку всіх сфер життя та діяльності зацікавлених осіб та груп, яка пов'язана з напрямком роботи компанії і спрямована на зміну споживчої поведінки, мислення, взаємовідносин та світосприйняття.

Примітки:

1. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / Києво-Могилянська Бізнес Студія №10, 2005. — С.1.
2. Дослідження UMG «СВБ в Україні» на замовлення Офісу координатора системи ООН в Україні, 2005 р. Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/SURVEY_UKR.pdf
3. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / за заг. Редакцією Т. С. Смовженко, А. Я. Кузнєцової. — К.: УБС НБУ, 2009.— С.11.
4. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Пер. з англ. С. Яринич. — К.: Стандарт, 2005. — С.32.
5. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р., та ін. — К.: Видавництво «Енергія», 2008 — С.10.
6. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен І. Ворончак Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vide/2009_1/ve1_statii/ve1_voronchak.pdf

Zenovii Pavlyuk

Economics faculty of Ivan Franko National University of Lviv
DEFINITION OF SOCIALLY RESPONSIBLE MARKETING

Corporate responsibility policies have been gaining increasing attention from senior executives as questions of sustainability and green agendas have come to permeate business the world over.

Just what is social responsibility? This is the key question to be addressed in this article. Due to factors listed in article we suggest using next definition. Socially responsible marketing is a concept to develop all areas of life and activities of individuals and groups that is aimed at changing consumer behavior, thinking, relationships and attitudes.

Наталія Палій

ЛНУ ім. Івана Франка

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК МЕТОД ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Погіршення ситуації на світових ринках внаслідок розгортання світової фінансово-економічної кризи негативно вплинуло на динаміку економічного зростання в Україні. Під негативних змін припав на останній квартал 2008 р. Найбільшого удару від кризи зазнала українська промисловість, обсяги виробництва якої в 2008 р. скоротилися порівняно з 2007 р. на 3,1 % (в 2007 р. було зростання на 10,2 %), у т. ч. в металургії — на 10,6 %, хімічній промисловості — на 6,2 %, що пов'язується насамперед зі звууженням попиту на світових ринках. Така негативна тенденція поширилась на будівництво, оптову торгівлю та ін.

Ситуація, що склалася в економіці України під впливом світової фінансової та економічної кризи, а також внутрішніх проблем вітчизняної економіки, мала значний вплив і на розвиток підприємницької діяльності. Досвід багатьох розвинутих компаній промислових країн показує, що за сучасного ринку, в умовах кризи та з його жорсткою конкуренцією, планування фінансово-господарської діяльності є найважливішою умовою їх виживання. Саме воно дає змогу оптимально пов'язати

наявні можливості підприємства щодо випуску продукції з попитом і пропозицією, що склалися на ринку. І, як виявляється на практиці, підприємства, на яких застосовуються методи фінансового планування, мають змогу ефективніше організувати свою виробничо-господарську та економічну діяльність, адже фінансове планування це реальна економія грошей і часу.

Невизначеність, яка особливо властива сучасним ринковим умовам господарювання, визначає нагальну необхідність та актуальність планування діяльності підприємства. Місце фінансового планування в ринковій економіці визначається тим, що планування – це функція управління, тому фінансове планування – це функція управління фінансами. Адже ефективне управління фінансами підприємства можливе тільки за умови планування всіх фінансових потоків, процесів і відносин на підприємстві.

Фінансове планування на підприємстві слід розглядати як цілеспрямовану дію на господарську діяльність в цілому, на окремі ланки і суб'єкти господарювання з метою обґрунтування ефективності прийнятих економічних та соціальних рішень з урахуванням їх забезпеченості джерелами фінансування, оптимізації накреслених витрат і позитивних кінцевих результатів. Воно є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Ринок ставить високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників.

Для здійснення ефективного фінансового планування більші можливості мають великі підприємства, оскільки у них достатньо фінансових засобів для залучення висококваліфікованих спеціалістів, які забезпечують проведення широкомасштабної планової роботи в галузі фінансів. На малих підприємствах, як правило, для цього не вистачає коштів, хоча потреба у фінансовому плануванні саме для таких структур гостріша, ніж для великих підприємств. Вони частіше потребують залучення позикових коштів для забезпечення своєї господарської діяльності. Крім цього, зовнішнє середовище справляє значний вплив на їхню діяльність і важче піддається контролю.

На жаль, неможливість застосування фінансового планування на підприємствах зумовлюється не лише перерахованими вище факторами, а й звичайним небажанням керівників цих підприємств вдаватися до його методів та прийомів. Відмовляючись від застосування фінансового планування, керівники підприємств таким чином відмовляються й від ефективнішого розв'язання таких завдань, які є основними на підприємстві, а саме:

- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання;
- виявлення внутрігосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових засобів;
- встановлення раціональних фінансових відносин із бюджетом, банками та контрагентами;
- виконання інтересів акціонерів та інших інвесторів;
- контроль за фінансовим станом, платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства.

У зв'язку з цим, виділяють такі шляхи вдосконалення фінансового планування на підприємствах як:

- використання при фінансовому плануванні достатньої *інформаційної бази*;
- *наукова обґрунтованість* фінансового планування (передбачає економічне обґрунтування фінансових показників, а також відображення в них реальних процесів економічного і соціального розвитку, збалансованості в них усіх фінансових ресурсів);
- *самостійність* підприємств у фінансовому плануванні (дає змогу гнучко реагувати на зміни зовнішніх та внутрішніх умов виробництва та збуту при розробці фінансового плану);
- грамотна *політика цін* (процес ціноутворення повинен відображати загальні цілі підприємства, бути тісно пов'язаними із ними);
- керування у своїй діяльності принципами *економічності* (витрати на планування повинні раціонально співвідноситися з отриманими результатами), *гнучкості* (полягає в тому, розроблена система планів повинна допускати можливість коригування при зміні зовнішніх умов стану підприємства), *точності* (досягнення максимально високої точності економічних параметрів, за оптимальних витрат на процес планування) та *повноти* (планування повинно охоплювати всі галузі діяльності підприємства, а також всі етапи, дії та операції як господарських процесів, так і процесів управління).

Таким чином, грамотно застосовуючи фінансове планування як інструмент передбачення та запобігання невдач у сучасних жорстких ринкових умовах, а також, враховуючи шляхи його вдосконалення, підприємства матимуть вищі шанси на успіх та економічну стабільність.

Paliy Natalia

Lviv National Franco University

THE FINANCIAL PLANNING AS METHOD OF OVERCOMING OF NEGATIVE CONSEQUENCES OF THE CRISIS PHENOMENA ON AN ENTERPRISE

A situation, which was folded in the economy of Ukraine under act of world financial and economic crisis, and also internal problems of home economy, had a considerable influence on development of entrepreneurial activity. Experience of many developed companies of industrial countries shows that at a modern market, in the conditions of crisis and with his hard competition, planning of financially-economic activity is the major condition of their survival.

An author examines possibilities of correct application of the financial planning as instrument of foresight and prevention of failures in hard modern market conditions, and also, taking into account the ways of his perfection, enterprise will have higher chances on success and economic stability.

Христина Паньків

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМ ЗНИЖЕННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ – ШЛЯХ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

В умовах сучасної фінансової кризи більшість провідних економік світу з метою стимулювання ділової активності пішли на безпрецедентне зниження ключових процентних ставок. Невизначена позиція України в цьому питанні викликає лише здивування. Адже збереження вкрай високих процентних ставок може виявитися згубним для країни і поставити під загрозу подальший економічний розвиток та вихід з кризи.

До зміни процентних ставок в кінцевому результаті призводить зміна облікової ставки, що є платою, вираженою у відсотках, за кредити комерційними банками центральному банку. Вона є найбільш важливим інструментом монетарної політики серед ставок рефінансування.

Зниження облікової ставки має ряд позитивних аспектів: кредити стають більш доступними для банківських установ; розширюються можливості щодо кредитування; знижується відсоток за кредитами; збільшуються темпи зростання грошової маси в обігу. Дані процеси є надзвичайно бажаними для розширення виробництва та забезпечення економічного зростання, а також створення сприятливих умов для експорту, проте потенційно загрожують розкручуванням інфляційної спіралі в економіці. При підвищенні облікової ставки все відбувається навпаки.

Як науковий об'єкт вивчення монетарної політики облікової ставки знаходилась у центрі уваги науки протягом останніх років в працях зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю, В.М. Усоскин, Ф.С. Мишкін, А.Ю. Сменковський, В.М. Гець, О.В. Костюк, В. Лисицький, Т.О. Кричевські працювали у цьому напрямку.

В Україні облікова ставка як інструмент облікової політики використовується з 1992 року (див. табл.1).

Таблиця 1

Динаміку зміни облікової ставки НБУ

Період	1992	1994	1996	1998	1999	2001	2003	2005	2007	2008	2009
Облікова ставка, % річних	80	300	40	60	45	12,5	7	9,5	8	12	10,25

[www.bank.gov.ua]

Сьогодні величина облікової ставки становить 10.25% з 12.08.09р.

Чітко простежується залежність рівня облікової ставки від основних показників економічного і соціального стану України (див. табл. 2).

Таблиця

Основні показники економічного і соціального стану України 2

Показники	2003	2005	2009
Рівень облікова ставка	7	9,5	10,25
	до відповідного періоду попереднього року, %		
Темп зростання ВВП	109,6	110,3	96,3
Індекс споживчих цін	108,2	102,6	112,3
Темп зростання обсягу промислової продукції	115,8	103,1	78,1
Інвестиції в основний капітал	131,3	101,9	56,3
Фінансові результати підприємств	134,2	129,3	59,2
Чистий експорт	-4,7	-12,9	5,9

[www.ukrstat.gov.ua]

Отже, можна зробити висновок, що збільшення облікової ставки є ефективним засобом стримування інфляції, проте аж ніяк не для стимулювання економіки. В умовах економічного спаду для бізнесу і промисловості платежі за кредитами стають тягарем, що заморожує реалізацію інвестиційних проектів та ділову активність навіть тих виробництв, які ще працюють.

Використання механізмів процентних ставок має свою специфіку в різних країнах світу. Найбільший інтерес представляють Сполучені Штати Америки та Японія, які свідомо дотримуються політики саме низьких процентних ставок. США не раз знижували свою ключову ставку, починаючи з 2000 р. Такі заходи ведуть до певної девальвації національної валюти, але, з іншого боку, таким шляхом здійснюється підтримка великих внутрішніх компаній – експортерів. Наприклад, у вересні 2007р. облікова ставка становила 5.25%. Спад економічної активності, в основному в результаті скорочення витрат споживачів, сповільнення виробництва і витрат на устаткування, а також гальмування перспектив американського експорту в багатьох іноземних економіках спричинило різке зниження облікової ставки з 4.5% до 3.5% у січні 2008р. Сьогодні вона становить 0.25% і залишиться без змін принаймні до листопада 2010р. Загальновідомо також, що США і Японія є визнаними економічними та інноваційними лідерами. Між цим фактом і курсом кредитно-грошової політики просліджується прямий зв'язок.

В умовах глобальної фінансово-економічної кризи більшість центральних банків різних країн світу впровадили, починаючи з серпня 2008 р., серію знижень ключових процентних ставок. Європейський Центробанк за декілька місяців зрізав ставку на 225 базисних пунктів – з 4,25 до 2%. Резервний банк Австралії знизив процентну ставку на 300 базисних пунктів – з 7,25 до 4,25%. На подібні кроки відважилися також центральні банки таких країн, як Нова Зеландія, Великобританія, Швейцарія та ін. Найнижчими процентні ставки залишаються в Японії та США – 0,1 і 0,25% відповідно.

Окрім України, політику високих процентних ставок підтримують Росія та Аргентина. Головний аргумент – стабілізація економічної ситуації і стримування інфляції. Результат багато в чому сумний: Аргентина вже оголосила про свій дефолт, тобто неможливість обслуговувати свої боргові зобов'язання, у Росії спостерігаються одні з найбільш високих у світі темпи падіння обсягів виробництва. Україна, на думку експертів ООН, вже поставлена на межу банкрутства [1].

Аналіз впливу облікової ставки на економіку України свідчить, що її зростання не лише не сприяє “підігріву” економіки, але й позначається на іміджі країни і веде до економічної ізоляції.

Отже, облікова ставка НБУ повинна бути понижена в декілька етапів. Проте таку політику слід застосовувати в комплексі з іншими монетарними заходами, дія яких має бути спрямована на регулювання інфляції. Такими інструментами можуть бути ліміти кредитування фізичних осіб або додатковий адміністративний контроль за розподілом кредитів, а також операції на відкритому ринку.

Примітки:

1. Коновалова С.О. Специфіка грошово – кредитної політики в сучасних умовах// [Режим доступу: www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Rpzn/2009_4/09ksovsu.pdf]
2. www.bang.gov.ua – Офіційний сайт Національного банку України
3. www.ukrstat.gov.ua – Офіційний сайт Державного комітету статистики

Khrystyna Pan'kiv

Ivan Franko National University of L'viv

THE MECHANISM TO REDUCE DISCOUNT RATE - THE PATH TO ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

The essence of the discount rate, its influence on money supply in the country and the macroeconomic situation in general, examined the mechanisms used of discount rate in different countries and the necessity to reduce the discount rate in Ukraine to stimulate economic growth in financial crisis.

Key words: discount rate, money supply, inflation and interest rate.

Христина Паньків

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку та формування ринкових відносин, система соціального страхування відіграє важливу роль, створюючи умови для економічного захисту громадян, забезпечуючи соціальну захищеність суспільства і є невід'ємною складовою соціальної політики держави, оскільки являється важливим елементом процесу економічного розвитку, підвищує добробут суспільства, створює умови для соціального прогресу. Соціальне страхування відіграє важливу роль у житті громадян України, особливо тих, хто втратили можливість забезпечувати себе самостійно. Однак соціальне страхування потребує подальшого обґрунтування напрямів реформування системи соціального страхування в Україні у зв'язку із наявністю низки проблем як законодавчого, так і організаційного характеру.

Тема соціального страхування була розглянута у працях таких вчених як Васечко Л.І., Губар О.С., Закревський В., Мельник О.М., Пліса В.Й., Столярова В.Ф., Шафоростова А.

Згідно зі ст. 1 «Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 14.01.1998 р. за № 16/98-ВР, загальнообов'язкове страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

В. Пліса розглядає соціальне страхування як найважливіший елемент державної соціальної політики, у сфері управління ризиками відтворення населення і виконує функції соціального захисту, забезпечення фінансування соціальної допомоги, регулювання доходів та рівня життя різних груп населення, попередження та профілактики наслідків настання соціальних ризиків [1, ст.31].

Отже, проаналізувавши поняття «соціальне страхування» можна зазначити, що механізм соціального страхування відіграє важливу роль, створюючи умови для відтворення робочої сили і тим самим забезпечуючи надійні умови економічного захисту громадян.

Україна є однією з небагатьох країн із перехідною економікою, яка не провела масштабної пенсійної реформи. Найпершим чинником, який потрібно брати до уваги під час розгляду проблеми реформування пенсійної системи, є демографічна ситуація. Зараз в Україні близько 14 млн. пенсіонерів. І хоча ця цифра залишається стабільною упродовж останніх 15 років, однак, зважаючи на зменшення чисельності населення, частка пенсіонерів стрімко зростає. Якщо у 1959 р. особи, старші 60 років, становили всього 10 % населення, то у 2001 р. цей показник збільшився до 21 %, а в 2050 р., за прогнозами Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, досягне 32 %. Уже тепер, за даними Інституту демографії, на 100 платників пенсійних внесків припадає 86,2 пенсіонера, а в 2026 р. їхня чисельність зрівняється. До 2025 р. населення України скоротиться на 24 % (або на 11,8 млн.) і становитиме 35 млн. осіб. У 2050 р. на 100 працівників припадатиме 142 пенсіонера.

Ще однією важливою причиною нагальної потреби реформування пенсійної системи є стрімке зростання видатків Пенсійного фонду України. Так, у 2003 р. на пенсії було спрямовано 9,2 % ВВП, у 2004 р. – вже 11,4 %. У 2005 р. пенсійні видатки знову зросли і досягли рекордної величини – 15,3 % ВВП, що є одним із найвищих рівнів пенсійних видатків у світі. За прогнозами Світового банку, у 2025 р. пенсійні виплати можуть зрости до 19 % ВВП.

Основи реформування пенсійної системи було закладено ще у 2003 р. з прийняттям закону "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування". Є декілька важливих елементів реформи, які потрібно врахувати у розроблені плану дій. По-перше, в Україні потрібно збільшити вік виходу на пенсію. По-друге, продовжити період сплати внесків до 30 років і 35 років відповідно для жінок і чоловіків для того, щоб особа мала право на повну пенсію. По-третє, з метою досягнення фінансової стійкості Пенсійного фонду, потрібно зупинити збільшення розміру пенсій до рівня прожиткового мінімуму для пенсіонерів, які продовжують працювати.

Особливої уваги заслуговує проблема реформування соціальної допомоги та системи пільг. Систему пільг наприкінці 2008 р. регулювали 146 законодавчих актів, 6 Кодексів України, 83 Закони України, 6 указів Президента України, 28 постанови Кабінету Міністрів країни і 4 постанови Верховної Ради України, 3 Декрети Кабінету Міністрів та 16 Актів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади. Загалом у 2008 р. держава мала зобов'язання щодо надання 320 видів соціальних пільг, гарантій і компенсацій 359 категоріям населення. Згідно з чинним законодавством право на пільги наприкінці 2008 р. мали 19,5 млн. громадян. У 2008 р. лише на надання пільг з оплати житлово-комунальних послуг передбачено 3,7 млрд. грн., на надання пільг з послуг зв'язку, інших пільг та компенсаційні виплати за пільговий проїзд

окремих категорій громадян – 1,3 млрд. грн., на надання пільг з придбання твердого палива та скрапленого газу – 471 млн. грн.

Упорядкування системи соціальної допомоги, компенсацій та пільг дасть змогу різко підвищити ефективність системи соціального захисту. Саме за рахунок підвищення ефективності використання соціальних видатків в Україні можна буде знизити нерівність у розподілі доходів та ліквідувати бідність. Необхідно розробити Соціальний кодекс, який містив би усі соціальні гарантії, пільги та стандарти [3].

Нині у сфері соціального страхування існують такі проблеми, які потребують вирішення: взаємодублювання окремих соціальних виплат; відсутність чіткої спрямованості соціальних виплат на допомогу сім'ям із низьким рівнем доходів; відсутність механізмів регулювання бюджетів соціальних фондів; не вирішено питання узгодженого формування бюджетних видатків та видатків державних соціальних фондів на соціальні виплати на основі використання державних мінімальних соціальних стандартів; відсутня диференціація тарифів страхових внесків у відповідності із величиною витрат з кожного виду соціального страхування залежно від соціальних та професійних ризиків; відсутність Державного реєстру соціального страхування для призначення страхових виплат, а також неузгодження національного законодавства у сфері соціального страхування із сучасними нормативами директив Європейського Союзу [4].

Виходячи зі зазначених завдань, подальшими кроками реформування системи соціального страхування є:

- удосконалення відповідного законодавства;
- забезпечення додаткових надходжень страхових коштів за рахунок «зарплат у конвертах»;
- ефективна взаємодія державних і недержавних форм соціального страхування;
- впровадження єдиного соціального внеску;
- покращення інформаційно – роз'яснювальної роботи фондів соціального страхування з населенням.

Рівень суспільного добробуту населення в значній мірі залежить від стану соціальної сфери. Тому, першочерговим завданням для України як демократичної соціальної держави є формування відповідних умов належного функціонування системи соціального страхування, що, в свою чергу, призведе до підвищення матеріального забезпечення суспільства, гарантування особистої безпеки кожного громадянина та досягнення соціальної рівності і справедливості.

Примітки:

1. Плиса В.Й. Страхування: Навчальний посібник. – К.: Каравела, 2005. - 392с.
2. Холод Н.М. Напрями підвищення рівня добробуту населення в Україні в контексті інституційних реформ// [Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_7/212_Cholod_19_7.pdf]
3. Цибульська О.М., Кравченко Т.О. Основні проблеми та шляхи реформування системи соціального страхування// [Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_13/cibulska.pdf]

Khrystyna Pan'kiv

IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF L'VIV

PROBLEMS OF BECOMING AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF THE SOCIAL INSURANCE SYSTEM IN UKRAINE

The article analyzes the system of social insurance in Ukraine. Using the base of the analysis of the theoretical and practical material, it is outlined the necessity of improvement of the same components national system of social insurance.

Key words: social insurance, pension system, social assistance and benefits system

Ірина Парасюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВІЗУАЛІЗАЦІЯ БАГАТОВИМІРНОЇ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ

Однією із основних проблем оцінювання стану економічного розвитку регіону є протиріччя та відсутність чіткої інтерпретації інформації, яка відображається традиційною українською статистикою [1, 2, 3, 4]. Кожен елемент багатовимірної множини соціально-економічних показників характеризує регіональний розвиток під певним кутом зору, що призводить до виникнення певних розбіжностей в оцінках якості таких процесів.

Для уникнення зазначеної проблеми або обмежують множину показників, або розглядають спеціально побудовані інтегральні індекси [5]. У першому випадку існує ризик втрати повноти інформаційного опису процесу, що може суттєво вплинути на якість прийнятих управлінських рішень. Другий підхід вважається кращим, проте неоднозначність і розмитість процедур вибору бази показників для конструювання інтегральних індексів оцінювання якості економічного розвитку регіону також можуть нівелювати його переваги.

Метою дослідження було виявлення нетривіальних взаємозв'язків між статистичними показниками оцінювання стану економічного розвитку регіону на підставі аналізу структури багатовимірного простору їх значень та порівняння тенденцій розвитку Карпатського макрорегіону, з урахуванням виявлених взаємовпливів різних показників, із загальноукраїнськими тенденціями. Дане дослідження реалізовано із використанням прикладних інструментів обробки статистичної інформації, зокрема кластерного, факторного та інтелектуального аналізу.

Емпіричною базою аналізу стали динамічні ряди значень тридцяти чотирьох соціально-економічних показників оцінювання стану розвитку областей Карпатського макрорегіону та України загалом за період 1998-2008рр. Сформований масив багатовимірних даних аналізувався статистичним пакетом Statistica 7 з метою виявлення головних компонент та візуалізації структури простору значень.

В результаті здійсненого аналізу для кожного регіону виділено по три головні компоненти, які пояснюють максимальний відсоток сумарної дисперсії множини вхідних показників, що свідчить про високий ступінь факторизації (див. таб.1).

Також визначено залежності головних компонент від значень вхідної множини показників. Розподіл груп факторних навантажень ознак у багатовимірному просторі (для України загалом) показано на рис.1.

На основі даного розподілу виділено три групи показників соціально-економічного розвитку. Варіація першої групи показників пояснюється варіацією першої головної компоненти G_1 , значення якої відображають основні тенденції економічного розвитку регіону, при чому тенденції розвитку кожної області Карпатського макрорегіону в період 1998-2008 рр. відповідають тенденціям розвитку України загалом.

Таблиця 1

Внески головних компонент у сумарну дисперсію ознакової множини

Регіон	Сумарна варіація, %	G ₁ , %	G ₂ , %	G ₃ , %
Україна	92,74	74,89	13,64	4,20
Закарпатська обл.	88,80	71,57	12,09	5,14
Івано-Франківська обл.	88,04	62,40	19,36	6,28
Львівська обл.	87,78	63,93	17,53	6,32
Чернівецька обл.	86,62	64,45	14,61	7,55

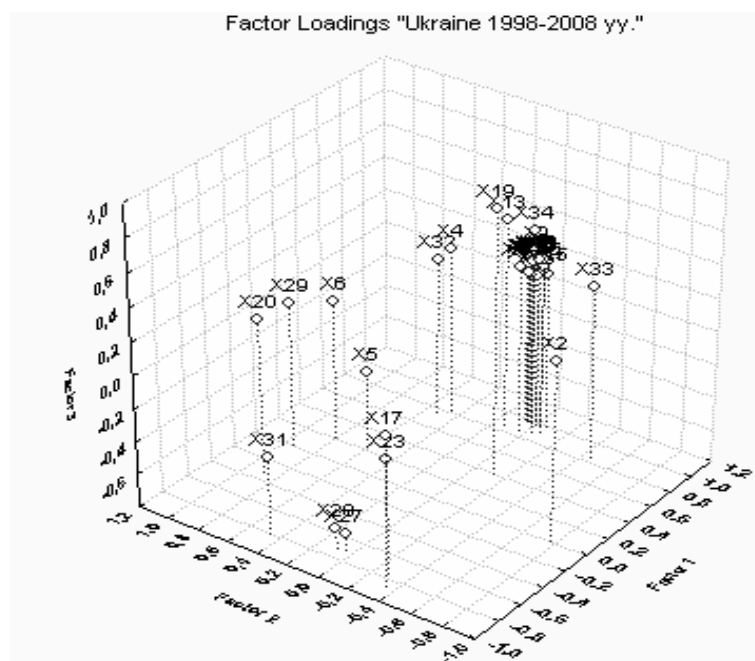


Рис.1. Діаграма розсіювання факторних навантажень.

Розглядаючи головні компоненти нижчого порядку, зокрема G₂ і G₃, ми бачимо, що вони характеризуються значно меншим внеском в сумарну дисперсію ознакової множини, і, як наслідок, показники, варіація яких пояснюється цими компонентами, мають усталені, стабільні властивості, інваріантні до незначних коливань [6, с.187]. Отже такі показники як реальний ВВП (%), дефіцит бюджету, облікова ставка НБУ, обмінний курс, сальдо зовнішньо-торгівельного балансу, рівень безробіття та зайнятість населення є ключовими при оцінці стану економічного розвитку та невід'ємною складовою при прийнятті управлінських рішень і складанні програм щодо економічного розвитку регіону.

З метою здійснення порівняльного аналізу інтерпретації багатовимірної множини соціально-економічних показників на групі здійснено кластерний аналіз показників розвитку областей Карпатського макрорегіону та України загалом за період 1998-2008рр. із використанням нейромереж Кохонена (двовимірних самоорганізованих карт). Для всіх регіонів виділено по три кластери, кожен з яких окреслює множину схожих за сукупністю багатовимірних ознак, показників розвитку регіону. Результати даному аналізу будуть детально розглянуті у доповіді.

Підсумовуючи отримані результати візуалізації простору значень множини вхідних показників, варто зазначити, що вони створюють передумови для об'єктивного обґрунтування вибору показникової бази процесу конструювання інтегральних індексів оцінювання розвитку регіону на сучасному етапі. А власне головні компоненти інтегрують взаємовпливи виділених множин показників і можуть бути використані як основа для розробки таких індексів.

Примітки

1. Статистичний щорічник Закарпатської області за 2008 рік. Головне управління статистики у Закарпатській області.–2009
2. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2008 рік. Головне управління статистики у Івано-Франківській області.–2009
3. Статистичний щорічник Львівської області за 2008 рік. Головне управління статистики у Львівській області.–2009
4. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2008 рік. Головне управління статистики у Чернівецькій області.–2009
5. Згуровський М.З., Маторина Т.А., Прилуцький Д.О., Амбромькін С.А. Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя. //Системні дослідження та інформаційні технології. – 2008. – №1, с.7-32.
6. Дюк В.М. Компьютерная психодиагностика. – СПб.: Изд. «Братство», 1994. – 364с.

Iryna Parasyuk

Lviv Ivan Franko National University

VISUALIZATION OF THE MULTIDIMENSIONAL STATISTICAL INFORMATION ACCORDING TO DYNAMICS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CARPATHIANS MACROREGION

This article investigates the state of the economic development of the Carpathians macroregion on the basis of multidimensional plural analysis of socio-economic indexes. This research is realized using of the applied instruments of the treatment statistical information, particularly cluster, factor and intellectual analysis. Visualization of the multidimensional array of information is carried out using of the principal components method.

Інна Парфенюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. Фінансова криза завдала серйозного удару страховому ринку, в умовах якої виявилися такі основні проблеми: падіння попиту на послуги страхових компаній з боку підприємств та населення, що обумовлено погіршенням фінансового стану; розбалансованість страхових портфелів; недостатній контроль за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників; неповернення депозитних коштів, не тільки дострокове, а й після закінчення дії депозитних договорів, перш за все тими банками, де введено тимчасову адміністрацію або готується введення такої адміністрації; різке скорочення обсягів активів страховиків; зниження показників ліквідності та платоспроможності страхових компаній; поширення демпінгу на страховому ринку унаслідок посилення загрози банкрутства; ймовірне банкрутство 50 % страхових компаній класичного ринку та ін. [4].

Тому актуальною є проблема вивчення й узагальнення теорії та практики страхування, особливостей діяльності страхових організацій та функціонування страхового ринку в умовах світової фінансової кризи з метою обґрунтування напрямів її подолання.

Аналіз та напрями досліджень. На основі опрацювання і узагальнення наукових та практичних праць вітчизняних і зарубіжних вчених [1 – 4], виявлені такі основні причини загострення ситуації на страховому ринку України: відстрочення впровадження обов'язкового медичного страхування за участю страховиків та нерозвинутість ринку страхування життя; негативний вплив не тільки банківської, але й економічної кризи, а також кризи фондового, валютного ринків та ринку нерухомості; втрачено можливість підвищення платоспроможності страховиків та гарантування забезпечення безумовного виконання ними зобов'язань, через механізм передання страхового портфеля за згодою страхувальників; недосконалість законодавства про страхування, четвертого листопада 2009 року Верховною Радою України відхилено проект Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо недопущення поширення наслідків фінансової кризи на страховий ринок України» (№4254.; непрозорість державного регулювання, фінансової звітності страхового сектору, відсутність якісної статистичної інформації; низький рівень страхової культури, що зумовлені неефективними, непослідовними діями або бездіяльністю окремих органів державної влади, що, як правило, полягають в протекціоністській політиці щодо певних сегментів фінансового ринку чи окремих їх суб'єктів [1].

Під час фінансової кризи в Україні, ще більш загострилась конкуренція, знизилась можливість щодо якісного відбору привабливих ризиків до власного страхового портфелю. Все це сприяло створенню незбалансованого портфеля страховика, виникненню можливих небезпек: від зниження платоспроможності, порушення фінансової стабільності, стійкості страховика до його банкрутства.

Основні симптоми світової фінансової кризи щодо ринку страхових послуг проявились у інвестиційному сегменті, коли страховики і перестраховики, як інституціональні інвестори втратили можливість надійно вкладати страхові резерви. Другим симптомом виявилась банківська криза, більшість банків використовувались страховиками, як окремий потужний канал надання страхових послуг. З обмеженнями на видачу нових кредитів, заставне майно, яке зазвичай страхувалося страховиком, як привабливий і вигідний об'єкт страхування було втрачено. Згодом, тісно пов'язаний з ринком страхування, перестраховальний ринок також зазнав стрімкого падіння [3].

Для вирішення проблем страхування Українською федерацією Убезпечення розроблено систему антикризових заходів на страховому ринку щодо прийняття рішення Національним банком України та Державною комісією по регулюванню ринків фінансових послуг про:

1. забезпечення дієвого механізму безперешкодного повернення депозитних коштів страховикам;
2. забезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;
3. встановлення прозорих та рівноправних умов співпраці банків та страховиків;
4. підвищення інституційної спроможності та статусу Держфінпослуг;
5. розширення сфери обов'язкового страхування, перш за все, страхування майна громадян;
6. забезпечення Міністерством внутрішніх справ України дієвого постійного контролю за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників [2].

Висновки. Поряд із негативним, криза також здійснює і позитивний вплив на страховий ринок. Зіткнувшись з проблемами виплат, страхувальники усвідомили, що ціна - це не єдина конкурентна перевага страхового продукту та стали більш обдумані підходити до вибору страховика. Страховики ж почали більш уважно ставитися до операційних процесів, не пов'язаними з продажами, що позитивно вплинуло на якість страхових продуктів. Криза оздоровлює страховий ринок і робить його більш професійним. Після закінчення кризових явищ у світовій економіці страховий ринок дуже швидко поверне собі докризові обсяги страхування.

Примітки:

1. Мних М.В. Страхування в умовах глобальної економічної кризи / М.В.Мних // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №4. – с.33-35
2. Пропозиції щодо антикризових заходів на страховому ринку, 12.02.2009// <http://www.forINSURER.com>
3. Страховий ринок в умовах світової та національної фінансової кризи // <http://www.klubok.net/article2295.html>
4. Сьомченков О.А., Мозолецька Г.Л. Проблеми страхового ринку України в період фінансової кризи // <http://intkonf.org>

Inna Parfeniuk

Insurance market of Ukraine in conditions of the financial crisis

Оксана Пасіка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Послідовне просування вітчизняних банків на зарубіжні ринки, передбачає формування в Україні оптимальної системи оподаткування банківських установ, яка була б зрозумілою, чіткою й ефективною, як з точки зору держави, так і

комерційних банків. Одним із пріоритетних напрямків дослідження такої проблематики є оцінка перспективи застосування в Україні зарубіжного досвіду оподаткування банківської діяльності.

В Україні банківський сектор належить до найбільш прозорих секторів нашої економіки. Прагнення до публічності та прозорості зробило банківські установи одними з найбільш добросовісних платників податків, визнають у Державній податковій адміністрації. Однак, левова їх частка, намагається скористатись "лазівками" у законодавстві для мінімізації податкових зобов'язань[1].

До найбільш відомих порушень податкового законодавства зі сторони банківських установ належать:

- штучне завищення витрат і приховування доходів;
- маніпуляція валютно-обмінними операціями з метою виведення їх з оподаткування;
- купівля цінних паперів "нібито" в інвестиційних цілях;
- відрахування на резерви по кредитних операціях;
- виплата страхових премій страховим компаніям, пов'язаним з банками, або акціонерам.

На нашу думку для вирішення згаданих проблем Україні доцільно звернути увагу на зарубіжний досвід оподаткування. Система оподаткування банківської діяльності у розвинутих країнах неоднорідна. Так особливістю оподаткування банків у Німеччині є те, що відсотки, які отримані за надані кредити, податком на доходи корпорацій не оподатковуються. Наприклад, у Франції новоствореним банкам надаються пільги щодо сплати податку з компаній протягом п'яти років. Перші два роки податок взагалі не сплачується, на третій рік – лише 25 % ставки, четвертий рік – 50 %, п'ятий рік -75 % і тільки на шостому році ставка становить 100 %[2].

У деяких державах Євросоюзу використовується диференційований підхід до оподаткування. Зокрема, застосовується нижча ставка податку на прибуток, якщо банк систематично спрямовує прибуток не на виплату дивідендів, а на збільшення власного капіталу, кредитування реального сектору економіки, розвиток діяльності банку.

Застосовується також зниження ставок оподаткування на тривалий час діяльності банку. Наприклад, у США основна ставка податку на доходи корпорацій становить 84 %, але він вноситься ступінчасто. Банк сплачує 15 % за кожні 50 тис. доларів оподатковуваного доходу, 25 % – за наступні 25 тис. доларів і 34 % – на решту суми. Окрім того, на доходи у межах від 100 до 335 тис. доларів встановлений додатковий збір величиною 5 %.

Ефективною видається система податкових пільг на доходи від капіталу, зокрема: відсоткові доходи по вкладах у банки, дивіденди по цінних паперах. Згідно Європейської податкової директиви, банки таких країн як Великобританії, Німеччини, Греції, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Нідерландів, Португалії, Франції, Фінляндії і Швеції зобов'язані інформувати податкові служби країн-членів ЄС про наявність рахунків їх громадян. Своєю чергою Австрія, Бельгія, Швейцарія, Ліхтенштейн, Люксембург, Монако, Андорра, а також офшорні центри Джерсі, Гернси і острів Мен не будуть надавати відомості про вкладників податковим службам інших країн, але за це будуть вилучати податок з банківських доходів нерезидентів. Реалізація подібних заходів в Україні привела би до відтоку вкладів населення з банків і зниження інвестиційної активності в економіці.

На думку Реверчука Н. Ю. та Сербини О. Г. для українських банків доцільним було б застосування таких пільг, як:

- звільнення від оподаткування коштів банків, які інвестуються в інноваційні підприємства;
- надання пільг в оподаткуванні банків, що здійснюють довгострокове інвестиційне кредитування [4].

На мою думку в Україні доцільним є переймання такого зарубіжного досвіду в оподаткуванні банківської діяльності: звільнити від оподаткування відсотків, які отримані за надані кредити;

знижити ставки податку на прибуток, якщо він систематично спрямовується на збільшення власного капіталу та на інвестиційну діяльність;

знижити ставки оподаткування на тривалий час діяльності банку (на прикладі Франції);

застосовувати цілісну систему податкових інструментів, оскільки застосування лише одного податкового стимулятора, вважаємо, не зацікавить банки у нарощуванні кредитної, депозитної та інвестиційної діяльності.

Одним із основних важелів впливу на функціонування комерційних банків є система оподаткування, яка, крім своєї звичайної фіскальної функції, має спрямовувати їх діяльність у русло суспільних інтересів. Разом із тим формування ефективної системи оподаткування комерційних банків є дуже складним завданням. Саме тому доцільно вивчати зарубіжний досвід оподаткування банківської діяльності, з метою формування такої системи оподаткування, яка стимулювала б діяльність вітчизняних комерційних банків у напрямі збільшення вкладень в реальний сектор економіки та розвитку банківської системи.

Примітки

1. Паласевич М. Б. Оптимізація податкового стимулювання банківської інвестиційної діяльності/ Паласевич М. Б. // Науковий вісник- 2006. вип. 16.1.-С.398-403
2. Литвиненко Я. В., Якушик І. Д. Податкові системи зарубіжних країн: Навч. пос. –К.: МАУП, 2004.-208 с.
3. Кулачкова О. Досвід оподаткування банків країн- членів ЄС та деякі проблемні питання оподаткування банків України/Кулачкова О. // Вісник НБУ- 2009. №9.-С.22-25
4. Реверчук Н. Ю., Зарубіжний досвід регулювання банківської діяльності та його застосування в Україні/Реверчук Н. Ю., Сербина О. Г. // Науковий вісник НЛТУ України- 2008. випуск 18.5.-С.221-225

Oksana Pasika

Ivan Franko National University of Lviv

THE PERSPECTIVES OF THE APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN TAXATION OF BANK ACTIVITY IN UKRAINE

This article deals with the peculiarities of taxation in bank activity in foreign countries, with methods of preferential bank taxation and also suggestions on how to use some of the preferences in Ukraine are given

Марта Пастернак

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ І ОПТИМІЗАЦІЯ КАДРІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Поняття "криза" - одне з найбільш складних, яке має багато змістових відтінків інтерпретацій та сутнісних характеристик. Даний термін походить від грецького "Krisis" - різкий перелом, тяжкий перехідний стан, крайня точка падіння, гостра нестача, невідповідність.

В умовах кризи, на підприємствах часто доводиться звільняти персонал, для того щоб оптимізувати витрати та вивільнити кошти. Безперечно, це можна зрозуміти та навіть усвідомити ту необхідність, проте як бути з працівниками? Як вірно пояснити, що це вимушений крок, а не просто віяння, продиктоване часом та ситуацією. Варто пам'ятати і цей момент, що криза проходить, а працівників потрібно підбирати наново і тому, те, як буде звільнений цей персонал, який в силу обставин став баластом, буде залежати і те, як після кризи знову можна отримати його до себе в штат при потребі.

На сьогодні плінність кадрів – одна із численних проблем, з якими постійно зустрічаються українські підприємства. Проте, необхідно розрізняти її природний рівень в межах 3-6% від чисельності працюючих, який сприяє оновленню колективу. Інша справа, коли ця плінність перевищує 7% і послідовно стає масовою, внаслідок чого підприємство стає практично паралізованим і несе значні збитки.

Особливістю підходу до вирішення проблем в антикризовому управлінні, на нашу думку, є системний підхід до діагностики, попередження, подолання наслідків кризи, розробка стратегії реструктуризації підприємства і застосування нестандартних методів з управління персоналу, що передбачають вирішення наступного кола управлінських завдань:

- зниження соціально-психологічної напруги в колективі;
- антистресова підготовка персоналу до проходження кризового стану;
- проведення організаційно-кадрового аудиту (оцінка наявного кадрового потенціалу підприємства та його реструктуризації);
- збереження ядра кадрового потенціалу підприємства (тобто, найбільш кваліфікованих працівників, здатних забезпечити "виживання" підприємства в умовах кризи та відновити його життєздатність);
- забезпечення соціального захисту та працевлаштування працівників підприємства, що вивільняються;
- формування команди адаптивних менеджерів, здатних розробити та реалізувати антикризову програму підприємства;
- мобілізація кадрового потенціалу на розв'язання завдань реалізації антикризової програми підприємства, переборення опору нововведенням та змінам, передбаченими програмою [2; с.18].

Криза персоналу визначає невідповідність діяльності персоналу новим умовам, що виникли у процесі розвитку організації.

Основними симптомами можуть бути почастищення конфліктів, скорочення кількості робочих годин (змін) та наявність надлишкового персоналу; посилення плінності кадрів; збільшення кількості неявок на роботу; погіршення продуктивності праці; ігнорування керівника, вказівок керівництва; погіршення дисципліни; страйки і т. д.

До основних напрямків підвищення продуктивності праці на підприємстві можна віднести такі: підвищення рівня якості робочої сили (поліпшення професійного відбору персоналу, підготовки та перепідготовки працівників, підвищення соціально-духовного рівня розвитку працівників, рівня професіоналізму, інтелектуалізації праці); охорона праці та поліпшення умов праці (зниження монотонності та підвищення змістовності праці, удосконалення організації та обслуговування робочих місць тощо); підвищення технічного рівня виробництва (використання нової техніки та прогресивних технологій, нових видів сировини і матеріалів для виготовлення продукції підвищеної якості з новими властивостями); підвищення рівня мотивації працівників щодо продуктивності праці й забезпечення бездефектності праці [1; с.46].

Одним із найефективніших напрямків підвищення продуктивності праці в умовах кризи є оптимізація чисельності персоналу. Сутність оптимізації чисельності персоналу передбачає розрахунок оптимальної кількості персоналу, яка потрібна для якісного виконання виробничих програм, а також зведення кількості працюючого персоналу до необхідного мінімуму.

За досвідом країн Європейського Союзу, внаслідок розробки та реалізації антикризових програм, спрямованих на переборення фінансово-економічної кризи, істотно змінюються засади управління персоналом, що дозволяє максимально активно сприяти працевлаштуванню звільненого працівника, позитивно впливати на імідж підприємства як роботодавця на ринку праці та зменшити соціальну напругу в колективі.

Доцільно провести суттєву корекцію існуючої системи стимулювання праці.

В умовах проявів негативних наслідків фінансово-економічної кризи, основою для прийняття будь-яких управлінських рішень відносно наявного персоналу підприємства повинно стати проведення організаційно-кадрового аудиту.

Позитивний ефект дає максимально повне інформування працівників про результати проведеної діагностики (особливо щодо діагностики наслідків виникнення ситуації банкрутства та оцінки рівня потенціалу виживання), а також переговорів, які були проведені кредиторами, інвесторами, що дозволить зняти страх перед майбутнім, скоротити час паніки або зовсім уникнути її поширення.

До складу антикризової команди доцільно включати адаптивних менеджерів, здатних легко адаптуватися до змін та нововведень, брати на себе додаткову відповідальність та повноваження мобілізації колективу на розв'язання завдань антикризового та інноваційного характеру.

Важливим стратегічним напрямком антикризового управління вважається проведення кадрового маркетингу, спрямованого на вивільнення найманих працівників та пошук персоналу необхідної чисельності та якості. Доцільним було б залучення спеціальних рекрутингових агентств по звільненню та відбору необхідних спеціалістів для підприємства-замовника, послугами яких користуються на сьогодні підприємства усіх високорозвинених країн світу.

Під час здійснення антикризового управління персоналом слід своєчасно інформувати трудовий колектив і безпосередньо кожного працівника стосовно їх прав як на виплату нарахованої заробітної плати, компенсації за відпустку, так і про розміри та порядок виплати вихідної допомоги та забезпечувати своєчасну виплату усіх законодавчо визначених виплат, використовуючи на це як власні кошти, так і кредитні ресурси.

Виконання всіх цих заходів допоможе виходу підприємства з кризового стану, реалізації антикризової програми, спрямованої на його переборення, істотно змінить методичні засади управління персоналом та сприятиме попередженню та уникненню конфліктної ситуації між сторонами соціально-трудових відносин.

Примітки:

1. Друкер П.Ф. Практика менеджмента. – М.: Издательский дом „Вильямс”, 2001. – 208 с.
2. Сухоруков А.І. Антикризова політика розвинутих країн // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 16-27.

Pasternak Marta

Ivan Franko Lviv National University

A MANAGEMENT AND OPTIMIZATION OF SHOTS A PERSONNEL IS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

A management of personnel is an important element, what achievement of aims of organization it is impossible without. But in the conditions of economic crisis it is needed to optimize skilled potential, leave on workers only highly skilled workers. And also to promote the labour productivity.

Олег Пашковський

Ізмаїльський державний гуманітарний університет

РИНОК ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ДУНАЇ: ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ

Для вантажної і пасажирської навігації Дунай є сприятливою річкою, що у сфері вантажних та пасажирських перевезень по Дунаю формує значний потенціал як і всієї України, так і Придунав'я. Яскраво підтверджує це розвиток круїзного судноплавства по річці, яке за останнє десятиліття істотно розширилося. Так, з 1991 по 2008 р. для здійснення перевезень пасажирів на Дунаї задіяно близько 100 нових суден. Для порівняння на ріках і каналах Західної Європи нині кількість порівняно великих річкових круїзних суден місткістю більше 100 пасажирів становить близько 150 одиниць.

Сучасний потенціал ринку пасажирських перевезень на Дунаї формується з урахуванням таких тенденцій:

- висока популярність дунайських круїзів на туристичному ринку Західної Європи, особливо в його німецькому сегменті (близько 65 % від загального обсягу подорожуючих на воді);
- різке зростання попиту на дунайські круїзи серед українських та російських туристів;
- попит на відфрахтування пасажирських суден серед фірм-туроператорів з країн СНД зараз значно перебільшує можливості судноплавних компаній, а цей сегмент споживачів настільки великий, що в найближчі п'ять років слід очікувати стабільно зростаючий попит, підвищення конкуренції, з відповідним підвищенням фрахтових ставок з боку судновласників;
- сприятливі ціни на круїзні послуги дозволяють формувати стійкий пасажиропотік;
- зростаюча популярність дунайських круїзів у представників середнього класу через відносно низьку вартість пансіону в порівнянні з морським і береговим відпочинком;
- зростання інтересу до так званих «екологічних» круїзів у дельту Дунаю, реально відновлених у 2002 році;
- зростаюча популярність дунайських круїзів через викликану різними обставинами (екологічні катастрофи, епідемії, терористичні акти) несприятливу ситуацію у тих регіонах світу, які раніше обслуговували туристів, що змушені шукати спокійні місця проведення дозвілля.

Отже, ці тенденції і зумовлюють очевидний інтерес до дунайських маршрутів, який виник останнім часом і підтверджується діями конкурентів і збільшенням тоннажу на дунайській ділянці Німеччина – Україна. Аналіз фрахтової кон'юнктури і ціноутворення на європейському туристичному ринку показав стабільне зростання пасажиропотоку, підвищення рентабельності пасажирських перевезень і рівня прибутковості. А це, незважаючи на існуючу конкуренцію, дає підстави для твердження про значний потенціал дунайського круїзного ринку, представлений двома великими судноплавними компаніями «Українське Дунайське пароплавство» та «Укррічфлот».

Акціонерна судноплавна компанія (ACK) «Укррічфлот», маючи статус національного перевізника України і відповідаючи міжнародному стандарту якості ISO 9001, за 35 років успішної діяльності на Європейському фрахтовому ринку перетворилася в потужну корпорацію, до складу якої входять більше 200 вантажних і пасажирських суден різного класу й призначення. У 2008 році компанією було перевезено 8,4 млн. тонн різних вантажів, 7 тисяч круїзних туристів і близько 1,7 млн. пасажирів, що становить більше 55 % від загального обсягу перевезень, здійсненого всім морським і річковим транспортом України.

"Укррічфлот" планує протягом 5 років збільшити обсяги морських перевезень на 50%, дунайських - на 30%, внутрібасейнових - на 25%, помітно розширити круїзний бізнес.

Круїзні теплоходи модернізовано для експлуатації в прибережних морських водах, а також для підвищення рівня комфорту туристів на борту. Високий рівень сервісу забезпечують досвідчені екіпажі суден і професійно підготовлений обслуговуючий персонал.

Відкрите акціонерне товариство «Українське Дунайське пароплавство» (БАТ «УДП») було засновано в листопаді 1944 р. як Радянське Дунайське Державне пароплавство. Сучасного статусу акціонерного товариства пароплавство набуло в грудні 1994 р. Пароплавство розташоване в м. Ізмаїлі.

Транспортний флот БАТ «УДП» складається з 26 морських сухогрузних суден (у т.ч. 10 суден змішаного плавання), 72 річкових буксирів-штовхачів, 19 річкових самохідних вантажних суден-штовхачів, близько 250 несамохідних барж і секцій, 11 пасажирських суден. Загальний тоннаж усього флоту становить біля 1 млн. реєстрових тонн.

Основними конкурентами українських судноплавних компаній у дунайському круїзному судноплавстві є:

- швейцарський туроператор «Scylla-Tour» – 5 суден віком 4-7 років, 4-х і 5-ти зіркові;
- французький туроператор «Elsace Croisières» – 16 суден, з них на дільниці Німеччина – Угорщина працюють 8 суден віком до 20 років, 3-х і 4-х зіркові;
- німецький туроператор «Viking» – 19 суден віком до 20 років, 4-х зіркові, 2 судна 5-ти зіркові;
- австрійський туроператор «Lueftner-Reisen» – 3 судна віком 3-5 років, 4-х і 5-ти зіркові.

Проте старіння флоту, що експлуатується судновласниками України, стримує повноцінне та ефективне використання транспортного потенціалу Придунав'я та змушує замислитися про нові пасажирські лайнери, здатні замінити морально й фізично застарілі судна побудови 80-х рр. При наявності флоту, який відповідає сучасним вимогам якості і комфорту, компанії України будуть мати можливість працювати на найбільш перспективних напрямках туристичного бізнесу на Дунаї,

зокрема виконувати круїзні програми іноземних фрахтувальників на ділянці Німеччина-Угорщина. Однак застарілий флот в умовах жорсткої конкуренції іноземних судновласників з їх більш сучасним і комфортабельним флотом на ділянці Німеччина-Угорщина та розширення географії Євросоюзу (через що пасажирський флот змушений працювати з виходом із зони Євросоюзу, тобто виконувати довгі рейси по 15-20 діб в українську дельту Дунаю та освоювати нові форми роботи) працює недостатньо ефективно і взагалі ставить під сумнів існування українських пасажирських перевезень на Дунаї, оскільки ці перевезення переважно здійснюються між іноземними портами, а частка каботажу є незначною.

Крім сказаного, оновлення флоту є необхідним ще й тому, що, крім річкових круїзних маршрутів, українські судновласники активно освоюють традиційні лінії роботи морського пасажирського флоту. Постійно зростає інтерес до круїзів «з ріки в море» (наприклад, компанією «Укррічфлот» успішно експлуатується пасажирський теплохід «Т. Г. Шевченко»), подальший розвиток яких, так само як і розширення географії морських портів заходу, стримує відсутність спеціалізованих пасажирських суден змішаного плавання. До того ж весь український і російський річковий круїзний флот побудови 1950-1980 рр. перебуває в діапазоні комфортабельності у 2-3 зірки, що на сьогодні є досить низьким рівнем комфорту. Проте збільшення часу перебування туристів на судах у довгих рейсах вимагає якісно нового рівня комфортності суден, що можливо тільки на новозбудованому судні 4-5 зіркової категорії (пор., сучасні європейські річкові судна, здебільшого, мають рівень комфорту, що відповідає 4 зіркам).

Таким чином, потенціал ринку річкових пасажирських перевезень Придунав'я є значним, що підтверджується наявними тенденціями та діяльністю судноплавних компаній. Однак використати цей потенціал повною мірою та з найбільшим ефектом можливо лише при використанні суден, побудованих за новітніми світовими стандартами якості та комфорту.

Oleg Pashkovskiy

Izmail State Humanities University

MARKET PASSENGER TRAFFIC ON THE DANUBE: AN ASSESSMENT OF POTENTIAL

The article discusses evaluation of the potential market for passenger transport on the Danube. Attention is focused on analysis of existing trends, against which are held transportation, and major shipping companies of the specified direction.

Ірина Пелешак

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ

Подальший економічний поступ України, як соціально-орієнтованої правової держави, націленої на інтеграцію у європейське співтовариство повинен бути спрямований на підвищення рівня розвитку усіх державних інститутів, зокрема й податкової системи. Податкова система потребує приведення у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, забезпечення достатнього обсягу сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої фінансової політики. З огляду на це, важливим є реформування і подальше вдосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб.

В сучасних умовах, коли надходження від оподаткування доходів фізичних осіб стають визначальним джерелом формування бюджетних доходів, малодослідженими залишаються проблемні питання обґрунтування напрямів реформування механізму оподаткування доходів громадян та оцінка його регулюючих і фінансових можливостей. Складність дослідження та контролю процесів взаємовідносин платників податків з контролюючими органами зумовлюють безсистемний, а також здебільшого випадковий вибір податкового інструментарію, що призводить до неефективного використання фінансових можливостей особистого оподаткування. Водночас, сучасні податкові важелі пропорційного оподаткування не достатньо виконують завдання регулювання рівня доходів населення, що випливає із сутності регулюючої функції податків та принципів побудови податкової системи України.

Вищезазначене свідчить про відсутність єдності думок науковців і практиків щодо найбільш суперечливих і проблемних питань побудови дійсно ефективного механізму оподаткування доходів фізичних осіб, який зміг би оптимально задовольнити потреби як держави, так і платників податків.

Найбільш вагомими роботами в теорії податків є праці класиків Д. Кейнса, Е. Селігмана, А. Сміта, у яких сформульовано основоположні принципи оподаткування, що не втратили своєї актуальності і в наш час. Але специфічні умови розвитку національної економіки вимагають уточнення й подальшого розвитку теоретичних засад застосування податкових важелів при регулюванні доходів фізичних осіб. Сучасні аспекти теорії оподаткування, викладені в розробках відомих зарубіжних учених, – Е. Аткинсона, Ш. Бланкарта, Р. Масгрейва, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, – не адаптовані до вітчизняних умов податкового регулювання доходів фізичних осіб. Дослідженню проблем сучасної податкової системи в цілому, а також податкової політики в сфері оподаткування доходів фізичних осіб, зокрема удосконалення механізму функціонування податків в Україні, присвячені роботи вітчизняних вчених: О. Василюк, В. Вишневського, І. Луніної, П. Мельника, А. Скрипника, А. Соколовської, В. Федосова, М. Чумаченка, Л. Шаблістої та інших [1, с.65].

Обрана тема, на нашу думку, є актуальною, перш за все, тому, що оподаткування доходів фізичних осіб є складовою частиною фінансового механізму держави, податки з доходу фізичних осіб відіграють домінуючу роль при збільшенні державного бюджету, при наповненні дохідної частини бюджету.

Трансформаційні перетворення на шляху до соціально-орієнтованої ринкової економіки України вимагають становлення такого механізму оподаткування доходів фізичних осіб, елементи якого б відповідали сучасним принципам оподаткування, визначеним цілям фінансової політики, світовим тенденціям та будувалися з урахуванням існуючих соціально-економічних умов.

Сьогодні при формуванні механізму оподаткування доходів фізичних осіб постає непростий вибір між пріоритетом перерозподілу національного доходу для зменшення нерівності та пріоритетом стимулювання ділової активності й економічного зростання. Перший пріоритет передбачає збільшення оподаткування високих доходів, другий – зменшення податкового навантаження на усі рівні доходу.

Поряд з цим, оскільки податок з доходів фізичних осіб, як основа системи оподаткування доходів громадян, в Україні є головним джерелом формування місцевих бюджетів, то актуальним залишається питання підвищення фінансової

ефективності даного податку. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування є необхідною умовою зростання якості життя та демократизації суспільства.

Характерною особливістю функціонування вітчизняної системи оподаткування, є той факт, що протягом останніх років в Україні кардинально переглянуто структуру податків і наближено її до європейських стандартів. Такі принципові зміни зумовлені спрямованістю вектора податкової політики держави на зменшення ставок податку на доходи індивідуальних платників.

Проте, у внутрішній структурі механізму оподаткування доходів населення усе ще мають місце певні диспропорції, усунути які необхідно задля ефективного розвитку системи оподаткування доходів громадян і подальшого продуктивного розвитку системи податкових відносин. Одна з цих диспропорцій полягає в співвідношенні платежів до фондів соціального страхування роботодавців і працівників. Існуюча система платежів до фондів соціального страхування – головна перешкода для детінізації трудових доходів населення, тобто для розширення бази оподаткування податку з доходів фізичних осіб за рахунок наявних резервів податкового потенціалу країни. Крім того, нарахування на Фонд оплати праці та систему їх перерозподілу важливо інтегрувати у систему оподаткування доходів громадян, оскільки лише в такому випадку виникає можливість оптимізації податкового навантаження та підвищення функціональної ефективності системи оподаткування доходів населення у цілому.

Основний недолік податку з доходів фізичних осіб на сучасному етапі розвитку економіки України полягає у суперечливості податкового законодавства й економічних відносин, які склались у суспільстві [2].

В деяких країнах обсяги надходжень податків від населення значно більші через застосування вищих ставок оподаткування. Сучасні умови України, коли економіка не працює в міру своїх можливостей, не дозволяють встановити вищу за існуючу ставку податку з доходів фізичних осіб, оскільки це може призвести до більшої тінізації економіки держави.

Позитивними рисами механізму справляння податку з доходів фізичних осіб є запровадження податкової соціальної пільги та права на податковий кредит. Таке реформування знизило рівень податкового навантаження, але однак існують певні недоліки, які не дозволяють конкретизувати соціальну спрямованість податкових вирахувань і знижок.

Ефективність функціонування механізму оподаткування доходів громадян залежить від того, які підходи й принципи покладено в основу її побудови. Низька питома вага податку на доходи фізичних осіб була зумовлена не застосуванням низьких ставок податку, а особливістю і специфікою бази оподаткування – розмір заробітної плати. Збільшення надходжень від податку можливе при наблизненні механізму оподаткування індивідуальних доходів громадян до європейського рівня шляхом розширення бази і чіткого окреслення механізму оподаткування одержаних доходів [3, с.41].

Оподаткування доходів фізичних осіб є необхідною складовою фінансового механізму держави. Адже в результаті перерозподілу платежів фізичних осіб, з одного боку, реалізується економічна доктрина щодо рівня добробуту різних верств населення, а з іншого – формується фінансова база держави. Сфера перерозподілу доходів фізичних осіб є одним з основних фінансових ресурсів держави. Саме тому для нормального функціонування держави необхідна ефективна система оподаткування доходів фізичних осіб. Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що у цілому ж, система оподаткування доходів фізичних осіб зазнала значних змін, але все ще має певні недоліки, які необхідно усунути з урахуванням міжнародного досвіду.

Основними напрямками подальших перспективних досліджень повинен стати аналіз ефективності діючого механізму оподаткування фізичних осіб та пропозиції щодо його вдосконалення з урахуванням економічної і правової ситуації та менталітету громадян нашої держави з використанням, при цьому, всіх позитивних особливостей оподаткування доходів фізичних осіб розвинених країн світу.

Примітки:

1. Ковтун О.В., Ткаченко І.В. Місце та роль податку з доходів фізичних осіб в податковій системі України // Наука і економіка. – 2009. – №4(16.,Т.1. – С.64-68.
2. Швабій К.І. Податок з доходів фізичних осіб: проблеми і перспективи // Вісник податкової служби України. – 2010. – №6. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/article/archive/Konstantyn944459.html>.
3. Голодованець О.В., Башуцький Б.В. Фіскальні та регулюючі аспекти податку з доходів фізичних осіб в Україні // Наука і економіка. – 2009. – №4(16.,Т.1. – С.35-41.
4. Безпалько І.Р. Досвід оподаткування доходів фізичних осіб у зарубіжних країнах // Регіональна економіка. – 2009. – №2. – С.159-165.
5. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: Моногр. – Ірпінь: Нац. Ун-т ДПС України. – 2009. – 296с.

Peleshak Iryna

Ivan Franko National University of Lviv

DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING MECHANISM OF TAXATION OF PERSONAL INCOME IN UKRAINE

The article discusses the experience introducing progressive taxation income and basic problems of fiscal and regulatory functions of the tax on personal income; considered and analyzed his place in the structure of tax reaccepts of the erected budget of Ukraine.

Юлія Перевізник

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхових послуг. Враховуючи те, що фінансова криза вносить значні корективи в розвиток страхових ринків практично всіх країн світу, є потреба в дослідженні впливу кризи на страховий ринок України, розробці пропозицій щодо подолання його наслідків та подальшого розвитку цього ринку.

Український ринок страхових послуг має значні можливості, проте потреби національної економіки та населення у якісних страхових послугах не задоволено. На страховому ринку існують серйозні проблеми, які перешкоджають подальшому його розвитку, серед них: недосконала законодавча та нормативна база; недосконала система державного контролю за фінансовою надійністю страховиків; постійне зниження питомої ваги страхування життя на страховому ринку; є поодинокі випадки зволікання страховиками з виплатами страховим сум і страхового відшкодування, неправомірні відмови від виплати та порушення страхового законодавства. Фінансова криза підсилює негативний вплив цих факторів.

У зв'язку з кризою спостерігається істотне зниження страхових внесків. Страховий ринок України за другий квартал 2009-го впав аж на 16,0%. Криза тією чи іншою мірою торкнулась всіх видів послуг страховиків. На страховому ринку України спостерігається спад і у страхуванні життя, й у ризикових видах страхування. Обсяг страхових премій, зібраних за II квартал 2009-го року зменшився, порівняно з цим же періодом 2008 року, у страхуванні життя на 15,9% (з 481,0 до 404,3 млн. грн.), а у видах страхування інших, ніж страхування життя на 15,6% (з 10798,6 до 9109,7 млн. грн.).

Обсяг залучених премій напряму залежить від платоспроможності клієнтів. Тому породжуване кризою уповільнення темпів зростання ВВП, зменшення обсягів промислового виробництва, зростання інфляції, що призводить до зниження платоспроможності суб'єктів страхування, негативно впливає на розвиток страхового ринку та спричиняє значне скорочення надходжень у вигляді страхових премій до страхових компаній.

Останнім часом поряд зі зниженням надходжень від страхових премій спостерігається зростання страхових виплат. Так, загальний показник рівня виплат у другому півріччі 2008 року помітно збільшився – на 12% у цілому для всіх сегментів страхового ринку. Найпомітніше зростання рівня виплат спостерігалось в сегменті особистого страхування (у 2,6 рази порівняно з першим півріччям).

Крім того, на розвиток страхових ринків України негативно впливають деструктивні явища в банківському секторі. З одного боку, тимчасові перебої при знятті депозитних коштів спричинили затримки з виплатою страхових відшкодувань клієнтам, а з другого – зниження надійності ряду банків призводить до погіршення якості страхового інвестиційного портфеля страхової компанії.

При цьому в найгіршому становищі опиняються страхові компанії, депозити яких знаходяться в банках, де призначена тимчасова адміністрація. Великі компанії, за умови стабільності банків, у яких відкриті депозити, мають можливість із мінімальними втратами пережити складний період, оскільки навіть при зменшенні надходжень платежів вони зможуть частково покривати поточні витрати і страхові виплати з доходів від депозитних вкладів. Тому особливу увагу страхові компанії повинні приділяти власній інвестиційній політиці. Питання формування інвестиційного портфеля дуже важливе для компаній, які займаються страхуванням життя, оскільки вони повинні не лише зберегти кошти протягом тривалого періоду, а й примножити їх.

Формування страхового ринку в Україні мало стихійний характер, і в багатьох випадках захист прав та інтересів страхувальників не забезпечений належно. Для вирішення цієї проблеми потрібно забезпечити подальший розвиток законодавчої та вдосконалити нормативну базу, усунути протиріччя у законодавчому регулюванні системи страхування в Україні.

В умовах кризи у найвигіднішому становищі перебувають компанії, які розвивали класичне страхування, без основної орієнтації на банківські продукти, страхування застав, іпотечне страхування. Багато компаній, що обрали за основний напрям розвиток альтернативних каналів продажів, у першу чергу банківського, автодилерського, опинилися в сильній залежності, яка проявляється тільки в умовах кризи. Так, страхові компанії, котрі отримали платежі лише завдяки банкам і автодилерам, мають серйозні проблеми з ліквідністю, а компанії, які володіли одним основним каналом збуту продуктів, можуть узагалі піти зі страхового ринку.

Як бачимо, на страховому ринку змінилася пріоритетність каналів продажу полісів. Якщо до кризи страхові компанії здебільшого приділяли увагу співпраці з банками й автосалонами та розширювали власну мережу відділень, то тепер вони орієнтуються на страхових агентів (залучають населення до прямих продажів).

Компанії зі страхування життя і ризикового страхування адаптуються до умов кризи по-різному. Багато страхових компаній ризикового сектору оновили продуктову лінійку: відмовилися від дорогих страховок, а деякі спробували зосередитися на сегментах, у яких вони посідають лідируючі позиції, відмовившись від просування в нові ринкові ніші. Що стосується компаній страхування життя, то вони, як правило, не оновлювали продуктову лінійку, однак змінили підхід до продажу (періодичність сплати страхових внесків, відстрочку платежу за страховку в разі виникнення у клієнта матеріальних труднощів).

Для вирішення розглянутих вище проблем на страховому ринку України необхідно вживати антикризові заходи як на рівні конкретної страхової компанії, так і на рівні держави.

На рівні страхової компанії забезпеченню беззбиткової діяльності страхових компаній України в умовах фінансової кризи сприятимуть такі заходи: мінімізація всіх витрат; перегляд структури персоналу й оптимізація його складу з метою зменшення витрат на персонал; виважене формування страхового портфеля та постійний моніторинг його якості; диверсифікація страхового портфеля; коригування продуктового ряду; вилучення активів із ризикових банків і підприємств; розміщення депозитів у банках, рейтинг яких не нижчий від рейтингу країни; адекватне формування ціни страхового продукту; пошук нових каналів продажу.

На рівні держави необхідно в першу чергу вжити наступні заходи: прийняття антикризового закону щодо страхового ринку; вирішення питань щодо неповернення банками коштів страхових компаній, відновлення їх ліквідності; очищення ринку від схемних, неплатоспроможних і недобросовісних страхових компаній; протидії демпінгу; припинення порушень прав споживачів споживчих послуг. Важливим є також забезпечення розвитку інфраструктури страхового ринку, що передбачає: підвищення рівня страхової культури населення України; розвиток системи аварійного комісарства; формування системи актуаріїв; сприяння розвитку системи перестрахування.

Можна зробити висновок, що страховий ринок досить болісно відреагував на рецесію фінансового ринку внаслідок світової кризи. Не обминула криза і безпосередньо страховий ринок України. Внаслідок чого не лише знизились страхові премії, а й зросли страхові виплати. Вплив кризи страховий ринок відчув і опосередковано – через банківську сферу країни. Для подолання негативних наслідків кризи необхідно вжити відповідних заходів кожному страховику окремо і державі в цілому.

Примітки:

1. Пікус Р.В., Приказюк Н.В. Страхові ринки України й Росії в умовах фінансової кризи//Фінанси України. - 2009. - №12. - с.47- 55.
2. Плиса В.Й. Страхування: Навч. Посібник. – К.: Каравела, 2005. – 392с.

Yulia Pereviznyk

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF FUNCTIONING INSURANCE MARKET OF UKRAINE IN FINANCIAL CRISIS AND WAY OF THEIR DECISION

The insurance market supports social stability and economic security of the state. Financial crisis makes a negative impact on the market of insurance services of Ukraine. The report has examined the effects of such impact and ways of their overcoming . They include measures on the level of individual insurance company and on the state level.

Перешесва С.М.

Вінницький національний аграрний університет

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Будь-яка держава у своєму розвитку — як економічному, так і політичному — за певних обставин потребує залучення інвестицій. Основною метою цього процесу є насичення інвестиційними потоками пріоритетних напрямів розвитку економіки держави. Від створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залежить подальший її соціально-економічний розвиток.

Вивченню питань, пов'язаних з інвестиційним забезпеченням, приділяють увагу П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська, Д. Лук'яненко, О.Мозковий, О.Рогач та інші дослідники.

Активна інвестиційна діяльність сприяє збільшенню обсягів виробництва, підвищенню прибутковості підприємства, розширенню їхньої виробничої діяльності та, як результат, створенню додаткових робочих місць, а також у промислових підприємствах, зростанню рівня задоволення споживчих потреб населення усієї країни й поліпшенню розвитку соціальної сфери.

Необхідність залучення інвестиційних ресурсів у країні зумовлюється гострою потребою в оновленні матеріально-технічної й технологічної бази підприємств, що дають можливість товаровиробникам нарощувати обсяги виробництва, знижувати його вартість, поліпшувати умови праці виробляти конкурентоспроможну продукцію, підвищувати продуктивність, ставати активними учасниками ринку.

Протягом 2008-2009 рр. зменшилась частка кредитів банків у загальній сумі інвестицій в основний капітал підприємства, що пов'язано було із погіршенням ситуації в банківському секторі (відсутністю кредитування реального сектору економіки, збільшенням і так не низьких процентних ставок за кредитами) через вплив світової фінансової кризи.

Загальний обсяг кредитів у січні 2010 року зменшився до 64,3 млрд.грн. порівняно з груднем 2009 року і був меншим за середній обсяг за попередні 12 місяців (67,5 млрд.грн.).

Поглиблення світової економічної кризи у 2009 році зумовило негативні наслідки для інвестиційного клімату, основним з яких стало різке зменшення здатності підприємств залучати інвестиційні ресурси у необхідних розмірах за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

Загальний обсяг кредитів у січні 2010 року зменшився до 64,3 млрд.грн. порівняно з груднем 2009 року і був меншим за середній обсяг за попередні 12 місяців (67,5 млрд.грн.).

Першочергові заходи для покращення інвестиційної діяльності під час кризи мають включати: заходи щодо валютно-курсової стабілізації, сприяння пожевавленню інвестицій в Україну та запобігання економічного спаду, заходи щодо відновлення керованості національної економіки.

Для підвищення інвестиційної привабливості України необхідно формувати відповідну ринкову інфраструктуру, поліпшити середовище на фінансовому ринку, в тому числі на ринку корпоративних цінних паперів, надати можливість інвесторам управляти ризиками.

Примітки:

- 1.Борейко І.П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки// Економіка АПК.-2009.-№12.-С.74-75
- 2.Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій// Ринок цінних паперів України.-2008.- №3-4.-С.29-32
- 3.Калашнікова Т.В. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки// Економіка АПК.-2009.-№8.-С.79

Peresheeva S.M.

Vinnytsya national agrarian university

BRINGING IN OF INVESTMENTS IS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

In the article analysed the tendency of forming of investments. Probemi of investment activity light up and ways of its improvement.

Олеся Петрусь, Наталя Петрусь

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЯКІСНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ У ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Передбачення розвитку соціально-економічних процесів особливо актуальна в сучасних умовах. Актуальність застосування прогнозування у процесі обґрунтування управлінських рішень обумовлена змінами у світовій економіці, що призвели до погіршення соціально-економічного розвитку країн, зменшення обсягів виробництва і споживання продукції, зниження ефективності діяльності підприємств. Ринок регулює економічні відносини на короткий період. Для здійснення функцій регулювання економічними процесами необхідно знати майбутнє багатьох економічних явищ для того, щоб прийняти правильне рішення у теперішньому. Тому прогнозування необхідне на всіх рівнях управління, особливо для кращої обґрунтованості управлінських рішень.

Дослідженням методів прогнозування займається багато науковців серед яких виділимо Глівенко С.В., Соколов М.О. [2], Грабовський Б.І.[3], Кравченко Ю., Циба Т.[5]. Застосування методів прогнозування в прийнятті управлінських рішень розглядають Шишкова Г.А., Хміль Ф.І. [7] та ін.

Відомо, що управлінське рішення завжди спрямоване на вирішення проблеми та досягнення певної мети, для реалізації якої потрібно обрати такий варіант дій і спосіб їх виконання, що уможливило б реальний результат [7].

Для ефективного обґрунтування управлінських рішень необхідне застосування методів прогнозування. Прогнозування — це передбачення майбутнього стану внутрішнього і зовнішнього середовища фірми, яке базується на наукових методах і інтуїції, тобто це процес обґрунтування кількісних та якісних змін розвитку в майбутньому. Слід зазначити що поняття «прогнозування» відрізняється від «планування». Поняття «прогнозування» є ширшим і включає дані про зовнішнє середовище [3].

Традиційно виділяють кількісні та якісні методи прогнозування. Найпоширенішими якісними методами прогнозування є думка журі, сукупний погляд збутовиків, модель очікування споживачів і метод експертних оцінок [6]. Застосування цих методів прогнозування у процесі прийняття управлінських рішень має свої особливості. На підставі аналізу фахової літератури, нами були ідентифіковані переваги і недоліки якісних методів (див. таб.1).

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика переваг та недоліків якісних методів прогнозування

Назва методу	Переваги	Недоліки
Думка журі	Поєднання і узагальнення думок експертів у релевантних сферах[6]	Суб'єктивність рекомендацій
Сукупний погляд збутовиків	1. Вміння передбачати майбутній попит 2. Тісна співпраця з споживачами [6]	Неточність прогнозів
Модель очікування споживача	1. Ґрунтування на результатах опитування клієнтів організації щодо майбутніх потреб і нових вимог [6] 2. Прогнозування обсягів збуту та можливих коливань попиту на продукцію підприємства [4]	1. Відсутня можливість аналізу поведінки усіх покупців споживчого ринку 2. Значні витрати часу і коштів на дослідження споживача на ринку [1]
Метод “мозкового штурму”	1. Можливість роботи в умовах невизначеності і недостатнього фактичного матеріалу 2. Можливість озвучення і прийняття нестандартних варіантів рішень 3. Отримання прогнозу в короткі терміни 4. Наявність більше часу на обдумування проблеми для експертів [1]	1. Суб'єктивність думок експертів 2. Складність вираження результатів в кількісних показниках 3. Відсутність елемента обміну ідеями на початковому етапі може призвести до повторюваності ідей [1]

Зазвичай менеджери у своїй управлінській діяльності застосовують ті методи прогнозування, які є найпридатнішими для використання за умов існуючих обмежень і відповідають ситуації, що склалася на підприємстві. Який метод застосовувати — залежить від реального змісту проблеми, а не від знань, бажання і умінь керівника або особи, що приймає рішення. Краще взагалі не починати справу, ніж приймати не вигідні і недозволені методи лише на тій основі, що вони добре відомі, зручні або когось влаштовують.

Отже, прогнозування створює фундаментальну основу підприємницької та менеджерської діяльності в будь-якій сфері при виконанні різних притаманних їм функцій. Прогнозування відбувається в інтересах розвитку організаційно-виробничої системи в умовах визначеності, невизначеності або випадковості. Прогнозист повинен структурувати інформацію про об'єкт прогнозування, проаналізувати її і прийняти рішення про те, який з методів відповідає конкретним умовам прогнозу. Правильність вихідних теоретичних передумов і методологічних засад прогнозу вирішальним чином впливає на його результати та можливість його практичного використання і сприяє прийняттю якісних управлінських рішень. Результати прогнозування включаються в цілі організації, що визначаються керівництвом.

Якість прогнозування можна вирішити постійним вдосконаленням і поповненням методів прогнозування, розробкою їх обґрунтованої класифікації з метою забезпечення вивчення та аналізу, а також для полегшення вибору відповідного методу під час розробки прогнозів.

Якщо організація має декілька співвласників, які не можуть порозумітися і прийти до єдиного вирішення проблеми, можливо звернутися до підлеглих, та попросити висловити свою думку на виниклу проблему. Це можна зробити за допомогою оцінювання, тестів та інших методів опитування і завдяки яким визначити дійсний вплив управління загалом або окремої програми на вирішення проблем, на які вони були спрямовані.

Проаналізувавши переваги та недоліки найпоширеніших якісних методів прогнозування, можемо зробити висновок про відсутність ідеального методу. Тому для прийняття управлінських рішень найкращим є поєднання цих методів. Крім того, доцільно використовувати кількісні методи прогнозування [2, 3].

Примітки:

- 1.Маркетинг: Навчальний посібник/ Гаркавенко С.С. – Київ: Лібра, 2002 - 705с.
2. Економічне прогнозування: Навчальний посібник/ Глівенко С.В., Соколов М.О., Суми: Університетська книга, 2004 – 207с.
- 3.Економічне прогнозування і планування: Навчальний посібник/ Б.І.Грабовський. - Київ: Центр навчальної літератури, 2003 - 188с.
- 4.Живко З.Б., Данилович-Кропивницька М.Л. Інформаційна основа прийняття стратегічних управлінських рішень // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал № 10 (88., 2008. – С. 69–80.

5. Кравченко Ю.И., Цыба Т. Е. Прогнозирование и планирование макроэкономики: Уч. пособие - Кременчуг, 1997. - 189 с.
6. Лебедев О.Т. Основы менеджменту. Санкт-Петербург: Издательский дом «Мим», 1997. с. 562.
7. Хміль Ф.І. Основы теорії менеджменту: Навчальний посібник. – К.: ІСДО, 1995. – 147с.

Olesya Petrus', Natalya Petrus'

Ivan Franko National University of L'viv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

THE QUALITATIVE METHODS OF FORECASTING ARE IN THE MAKING OF MANAGEMENT DECISION.

Qualitative methods of forecasting we should use in the process of acceptance management decision. The most popular is the view of the jury, the models of expectation of consumers and the method of brainstorming. They have their advantages and disadvantages. The best is to apply them in complex.

Наталя Петрусь

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕЧІТКОГО ПРОЦЕСУ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ФОРУМУ

В сучасних умовах розвитку світової економіки постає проблема пошуку нових механізмів залучення інвестицій, серед яких можемо виділити проведення регіональних інвестиційних форумів. Вперше інвестиційний форум був проведений в м.Давосі у 1971 році і дуже швидко набув світового значення. В Україні цей механізм почав застосовуватись порівняно недавно. Перший регіональний інвестиційний форум в м.Львові відбувся в 2001р., в м.Тернополі – 2005р., в м.Одесі – 2004р., в м.Харкові – 2009р.

На даному етапі розвитку інвестиційних процесів в економіці України більшість наукових досліджень пов'язані із проблемами формування сприятливого інвестиційного клімату [4, 2], виділення пріоритетних напрямків залучення інвестицій [2], дослідженням привабливості регіонів з допомогою рейтингової системи оцінки [1, 8] та інші. З механізмів залучення інвестицій основна увага дослідників зосереджена на вільних (спеціальних) економічних зонах і територіях пріоритетного розвитку [3]. Проведення регіональних інвестиційних форумів, як механізм залучення інвестицій ще практично не досліджений. В процесі використання цього механізму виникає багато проблем серед яких найважливішою є визначення його ефективності.

Метою цього дослідження є розробка методики реалізації моделі оцінки ефективності регіональних інвестиційних форумів та обґрунтування інформаційного забезпечення моделі.

Для вирішення зазначених вище проблем була запропонована модель оцінювання ефективності регіональних інвестиційних форумів за умов невизначеності інформації [5]. Згідно запропонованої в [5] схеми формалізації проблеми оцінювання, виділяються 3 фази реалізації моделі: підготовки, проведення і оцінювання. Деталізує ці етапи блок-схема методики нечіткого оцінювання ефективності інвестиційного форуму [6].

Під час реалізації розробленої моделі на практиці, виникають певні труднощі в процесі формування та аналізу цілей, критеріїв, показників, які найчастіше описуються якісними величинами. З метою аналізу інформаційного забезпечення моделі необхідно детально розглянути фазу підготовки, яка включає такі етапи: визначення цілей та критеріїв; формування цільової функції; формування показників; ранжування показників; формування правил досяжності цілей.

Отже, першим кроком, згідно розробленої методики нечіткого оцінювання ефективності інвестиційного форуму, є визначення цілей регіональних інвестиційних форумів та критеріїв їх оцінки.

Для здійснення процесу оцінювання були запропоновані такі критерії:

1. K_1 - критерій наявності компонента цілі, який характеризує комплексний вплив цілі;
2. K_2 - критерій досяжності цілі, який характеризує ступінь реалізації цілі.

На підставі аналізу діяльності різних регіональних інвестиційних форумів, виділимо найбільш типові цілі та показники, які їх деталізують (Табл.1.):

Таблиця 1.

Відповідність показників цілям інвестиційних форумів

Ім'я цілі	Назва цілі	Перелік показників
G_1	Масштабність форуму	- загальна кількість учасників; - кількість іноземних учасників; - кількість представлених країн; - кількість проектів.
G_2	Залучення інвестицій	- загальний обсяг інвестицій; - обсяг іноземних інвестицій.
G_3	Галузева спрямованість інвестицій	- список актуальних галузей; - розподіл інвестицій по галузях.
G_4	Соціальна спрямованість форуму	- приріст новостворених робочих місць; - кількість збережених робочих місць.
G_5	Прискорення економічного розвитку регіону	- підвищення рівня життя населення; - залучення новинок НІТТ.

Аналітично цільову функцію G_{fi} задаємо нечітким числом у формі [5]:

$$G_{fi} = \{ \mu_{G_{fi}}(x) / x \mid x \in [0;1] \} , \quad (1)$$

де $\mu_{G_{fi}}$ - функція належності нечіткого числа цільової функції G_{fi} , а x чисельно оцінює планований рівень досягнення i -тої цілі.

Згідно розробленої методики, після процедури формування показників слід провести їх ранжування, яке полягає у сортуванні їх за важливістю в межах виділених цілей. Оцінку важливості цих показників опишемо нечітким числом D_{fi} [5]:

$$D_{fi} = \{ \langle \mu_{D_{fi}}(x) / x \mid x \in [0;1] \} \quad (2)$$

де $\mu_{D_{fi}}$ - функція належності нечіткого числа важливості показника i для аналізу результатів f -го форуму. Для побудови функції належності до виділених показників застосуємо метод Сааті, який полягає у почерговому порівнянні показників в межах цілей [7].

На підставі розробленої методики, розглянемо декілька регіональних інвестиційних форумів, які проходили в м.Львові протягом 2005-2008 років. Проаналізувавши інформацію по цілях та показниках діяльності цих форумів, згідно запропонованої процедури, побудуємо функцію належності для форуму, який відбувся в 2005 році (Рис.1).



Рис.1 Функція належності для неперервного випадку

Примітки:

1. Балицький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 232с.
2. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2005. – 470с.
3. Васенко В.К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2004. – 348с.
4. Мокій А. Економічний форум – 2005 – Деякі напрями удосконалення організації.// Завнішньоекономічний кур'єр, 2005, №3-4. – с.10-11.
5. Петрусь Н. Модель оцінювання ефективності регіональних інвестиційних форумів за умов невизначеності інформації // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №10. – С.245-254.
6. Петрусь Н. Методика оцінювання ефективності регіональних інвестиційних форумів на підставі теорії нечітких множин // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Проблеми глобалізації та моделі стійкого розвитку економіки». Луганськ, 24-26 березня 2010р. – 906с.
7. Сявавко М., Рибицька О. Математичне моделювання за умов невизначеності.-Л.: Українські технології, 2000.
8. Ткаченко М.А., Козачков О.І. Інвестиційна привабливість України та її регіонів.// Економічний вісник Донбасу. Науковий журнал. 2008, № 2(12). – с. 73-75.

Natalya Petrus'

Ivan Franko National University of L'viv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

INFORMATION SUPPORT FUZZY PROCESS EFFICIENCY OF REGIONAL INVESTMENT FORUM

The problems of activity of investment forums are analysed, as a mechanism of attracting investments in the economy of Ukraine. The model of evaluation of efficiency of these forums is built with the use of indistinct plurals. We try to solve the problem of information support model.

Богдан Петрушак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВАЛЮТНА КРИЗА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Складна соціально-економічна ситуація, яка склалася в Україні протягом 2008–2009 років, зумовлює необхідність критичного аналізу макроекономічних передумов виникнення і розвитку фінансово-економічної кризи в Україні в контексті сучасних моделей фінансових криз задля виявлення основних чинників кризового потенціалу, а відтак розробки механізмів попередження кризових ситуацій чи послаблення їх деструктивних наслідків під час імплементації пакету антикризових заходів.

Теоретичною конструкцією, за допомогою якої доцільно аналізувати виникнення і перебіг фінансової кризи, в тому числі в її різних конфігураціях, є класифікація, згідно з якою виділяють моделі фінансових криз першого, другого та третього покоління [4, 2]. Критерієм виділення моделей першого покоління є спроби пояснити механізми розвитку валютних криз, що виникають внаслідок краху режиму валютного курсу, заснованого на прив'язці місцевої валюти до іншої валюти чи їх кошика. За допомогою моделей цього покоління економісти намагалися пояснити динаміку розвитку низки валютних криз у Мексиці (1973–1982 рр.) та Аргентині (1978–1981 рр.). Підтримання курсового паритету на певному рівні

зменшує обсяг золотовалютних резервів, а відтак поступово призводить до зменшення можливостей підтримки валютного курсу на бажаному рівні, а це, своєю чергою, дає поштовх до спекулятивної атаки на національну валюту. Наслідком такого розвитку подій стає вимушене відпускання валютного курсу у вільне (чи кероване) плавання, що супроводжується досить значною девальвацією національної валюти. Основу моделей цього покоління складає канонічна модель фінансової кризи П. Кругмана (1979. [3, 311–312; 2, 12] та модель Флуда/Гарбера (1984., основна відмінність якої полягає в спробах визначення часових меж виникнення валютної кризи. Валютна криза в контексті моделей другого покоління також розглядається як результат реалізації спекулятивної атаки на національну валюту. Відмінність моделей другого покоління полягає в тому, що в контексті їх підходу враховуються теоретичні конструкції *очікувань, що самореалізуються*, а також в тому, що уряд може відмовити від примату таргетування валютного курсу на користь інших цілей макроекономічної політики. Проте, як влучно зазначає О. Барановський, “незважаючи на те, що моделі “другого покоління” значною мірою відрізняються від канонічної моделі, вони часто доходять до того ж висновку: валютні кризи є результатом несумісності цілей макроекономічної політики з довгостроковою фіксацією обмінних курсів” [1, 19–21]. Розгляд механізму валютної кризи у моделях третього покоління, серед інших теоретичних конструкцій, зосереджується на причинно-наслідковому зв'язку між виникненням валютної і банківської кризи, хоча, як стверджують фахівці, стосовно причинно-наслідкового зв'язку між валютними і банківськими кризами не існує єдиної думки. З одного боку, виникнення банківської паніки з масовим обміном національної валюти на іноземну може спричинити значний тиск на обмінний курс, а відтак і різку девальвацію національної грошової одиниці; з іншого, різкі коливання курсу національної валюти можуть погіршити платоспроможність банків зі значною відкритою валютною позицією. Однак, як зазначає О. Барановський, частота банківських криз, пов'язаних із валютними кризами, вища, ніж частота валютних криз, пов'язаних із банківськими; таким чином, банківські кризи є первинним етапом розвитку валютної кризи, її випереджальним індикатором [1, 32].

Як бачимо, логікою моделей першого та другого покоління можна пояснити значне знецінення вітчизняної грошової одиниці, яке стало наслідком довгострокової фіксації курсового співвідношення гривні до долара США на рівні 5,05 грн./дол. США, яке, щоправда, з перебігом часу втратило свою адекватність до реалій макроекономічної ситуації в Україні (факторами постійного тиску на валютний курс були: від'ємне сальдо платіжного балансу протягом останніх років, а також значно вищий темп інфляції в Україні порівняно з інфляційним фоном її основних торговельних партнерів). Підкріплені неефективною інформаційною політикою НБУ та необґрунтованими заявами високопосадовців про можливі тенденції розвитку валютного курсу, спекулятивні операції учасників вітчизняного валютного ринку тільки прискорили загострення ситуації на валютному ринку. Намагання (щоправда із запізненнями) НБУ підтримати курс гривні відносно долара США призвели до значного зниження рівня офіційних золотовалютних резервів. Складна ситуація на ринку підігрівалася панічною поведінкою населення, яка виявилася в процесі масового вилучення коштів з банківської системи (через механізм дострокового розірвання депозитних договорів) і спрямування вивільнених грошових коштів на валютний ринок, що з одного боку загострило проблему валютного курсу, а з іншого спричинило різке зниження ліквідності низки фінансово-кредитних інституцій, кульмінацією якого стало банкрутство ряду банків. Результатом невваженої валютної політики НБУ стало різке зниження золотовалютних резервів з 37,53 млрд. дол. США на початок третього кварталу 2008 року до 25,39 млрд. дол. США на кінець першого кварталу 2009 року (золотовалютні резерви зменшилися на 12,137 млрд. дол. США або на 32,34% від свого максимального значення), а також різке зниження валютного курсу з 4,86 грн./дол. до 7,70 грн./дол., а відтак і до 8,01 грн./дол.

Логікою моделей третього покоління, а саме моделями які досліджують причинно-наслідковий взаємозв'язок між валютними і банківськими кризами пояснюється погіршення ситуації у вітчизняному банківському секторі: різка девальвація гривні стосовно основних вільноконвертованих валют, підкріплена значною частиною кредитів субстандартної якості у портфелі вітчизняних банківських установ, деномінованих в доларах, спричинила значні проблеми з ліквідністю не тільки в малих банках, а й в банків з першої двадцятки (наприклад, Надра, Укрпромбанк). Поступове загострення цих проблем призвело до введення тимчасових адміністрацій в ряді банків, а наслідком подальшого погіршення ситуації є те, що 19 банків перебувають у стані ліквідації.

Як бачимо, валютна криза є складним і непередбачуваним явищем, прогнозувати яке в умовах динамізму світу є досить складно. І хоча на основі фундаментального аналізу динаміки основних курсоутворюючих чинників можна виявити наявність кризового потенціалу, неконтрольоване накопичення якого може спричинити розвиток валютної кризи, точно визначити момент настання валютної кризи майже неможливо. Як випливає з логіки аналізу моделей фінансових криз, виникнення валютної кризи на вітчизняному валютному ринку, зважаючи на накопичені монетарні дисбаланси, було досить закономірним явищем, що свідчить про недалекоглядність і неузгодженість цілей вітчизняної монетарної політики, зокрема в світлі несумісності окремих цілей макроекономічної політики (зокрема лібералізації потоків капіталів) з довгостроковою фіксацією валютного курсу.

Примітки:

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз // Фінанси України. – 2009. – №8. – С.19–32.
2. Hott Ch. Finanzkrisen: Eine portfoliotheoretische Betrachtung von Herdverhalten und Ansteckungseffekten als Ursachen von Finanzkrisen // Dissertationsschrift. – Dresden. – 2002. – S.173. // www.deposit.ddb.de.
3. Krugman P. A Model of Balance-of-Payments Crises // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – №8. – P.311–325.
4. Steinwand D. Finanzkrisen der “dritten Generation”: Der Fall Asien. Erklärungsmodelle und Herausforderungen für die Technische Zusammenarbeit. // Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit. – 2002. – S.18. // www.gtz.de.

Petrushchak Bohdan

Ivan Franko National University of L'viv

CURRENCY CRISIS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF MODERN MODELS OF FINANCIAL CRISIS

The theoretical aspects of three generation of financial crisis' models are analyzed and the logic of currency crisis development in Ukraine in 2008–2009 in their context is considered.

Олена Пиж

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Динамічний розвиток сучасної ринкової економічної системи, процес глобалізації, необхідність запровадження інноваційної моделі розбудови вітчизняної економіки потребує термінового вирішення цілого ряду проблем, пов'язаних з формуванням людського капіталу нації. На сьогоднішній день ніхто і ніщо в економіці чи іншій галузі знань не заперечує, що людина є в центр суспільно-економічного розвитку держави, а всі дії органів влади повинні підпорядковуватись максимально повному задоволенню всього спектра потреб людини, включаючи потребу в самореалізації. При цьому вона має постійно знаходитись в стані свого розвитку. Адже в умовах підвищення рівня інтелектуальної праці все більше вимог висувається не лише до професійних навичок людини, але й до її особистісних характеристик.

Загальною закономірністю розвитку науки є дедалі більша її спрямованість на процес дослідження проблем людини. Визнання людського капіталу як основного стратегічного ресурсу означає перехід до такого виміру життя українського суспільства, в якому людина як виробник і споживач знаходиться у центрі соціально-економічної системи [1]. Виведення на передній план проблем соціального прогресу суспільства і самої людини як кінцевої і основної мети розширеного відтворення, може забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток, який базується на відтворенні творчого, найбільш ефективного і постійно зростаючого ресурсу – людського. Саме цей ресурс є визначальним, оскільки сприяє формуванню, використанню і розвитку всіх інших.

За своєю природою поняття „людські ресурси” та „людський капітал” не є тотожними. Людські ресурси потенційно можуть стати капіталом у тому випадку, коли знання, уміння, навички втілені в людині, будуть приносити реальний дохід та створювати багатство, тобто, якщо людина має можливість реалізувати себе у суспільному виробництві шляхом власноруч організованої діяльності. Для перетворення людських ресурсів у людський капітал необхідні певні умови, що забезпечили б реалізацію людського потенціалу в результатах діяльності і мали б товарну форму [2].

Під людським капіталом розуміють систему характеристик, що визначає здатність людини до творчої праці з метою створення товарів, послуг, доданої вартості. Таким чином, що досконалішим є людський капітал, виражений рівнем освіти, кваліфікації, знань, досвіду, тим більшими є можливості людини до продуктивної високоякісної праці. У залежності від способу використання цього поняття виділяють дві категорії знань. Суть першої полягає у тому, що знання у вигляді інформації і без втрат змісту передаються за допомогою різних носіїв у вигляді формул, тестів, символів. Суть другої зводиться до того, що знання втілені в людині і повністю належать їй.

Слід бути свідомим того, що у процесі формування людського капіталу України все більш реально проявляє себе низка внутрішніх загроз і ризиків, які підривають основи національної безпеки. При цьому найбільшій уваги заслуговують ті, що є критичними, а саме [3]:

- Поглиблення невідповідності професійно-кваліфікаційної структури пропозиції робочої сили попиту на неї.
- Погіршення ситуації із формування людського капіталу, що негативно впливає на рівень забезпечення економіки України кваліфікованими кадрами та перешкоджає удосконаленню її структури.
- Заміщення національних емігрантів іммігрантами – носіями інших моделей трудової поведінки.
- Популяризація трудової нерівності.
- Розмивання національних центрів концентрації інтелектуально-культурного капіталу.
- Надмірне поширення неформальної зайнятості у потенційно перспективних та самозайнятості у технологічно примітивних видах економічної діяльності.

Для попередження викладених вище загроз необхідно здійснити ряд термінових заходів за такими пріоритетними напрямками:

- З метою збереження і подальшого розвитку трудових знань та навичок у високотехнологічній сфері слід проводити гнучку та неухильну політику щодо розміщення на території України технологічно складних та інтелектуально насичених виробництв.
- З метою виправлення невідповідності професійно-кваліфікаційної структури пропозиції робочої сили, попиту на неї, необхідне впровадження комплексу заходів одночасно у двох споріднених сферах: з одного боку – подолання кризи в каналах узгодження трудових навичок та знань, потрібних на робочому місці, з пропозицією системи освіти та професійної підготовки; з іншого боку – відновлення масштабної професійно-кваліфікаційної орієнтації населення за допомогою більш досконалих методів інформування та пропаганди.
- Забезпечення прав на національно-культурну ідентичність трудових іммігрантів має здійснюватись без порушення відповідних прав титульної нації.
- Пом'якшення поляризації трудової нерівності шляхом удосконалення системи стимулів до заняття певним видом трудової діяльності.

Примітки:

1. Марущак Н. П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України / Марущак Н. П. – [Електронний ресурс] – доступно з http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_marusachak%20n.p.doc.htm
2. Прушківська Е. В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень / Прушківська Е. В., Переверзева А. В. // Актуальні проблеми економіки. - № 1. – 2008. – С. 196 – 202.
3. Бандур С. І. Формування людського капіталу в парадигмі розвитку загрозливих тенденцій та шляхи їх подолання / Бандур С. І., Цимбал О. І. – [Електронний ресурс] – доступно з http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/33.pdf

Pyzh Olena

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES TO FORMINGS OF HUMAN CAPITAL

An of concept of „human capital” of and problems of his forming is investigational in of Ukraine. Recommendations of are given in relation to the decision of basic questions of forming of human capital. Investigational, that in the process of forming of human capital of Ukraine more really proves row of internal threats and risks which undermine bases of national safety.

Ярина Пилип'юк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПЛАТНИКА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Для економіки України аналіз податкового навантаження є надзвичайно актуальним, адже цей показник є одним із основних критеріїв ефективності системи оподаткування будь-якої країни. Надмірне податкове навантаження, поряд із загальною економічною кризою, стимулюватиме зростання тінізації економіки, відтоку національних капіталів за кордон, зниження ділової активності суб'єктів господарювання. За недостатнього рівня податкового навантаження державний бюджет недоотримає кошти, а тому уряд держави не буде в змозі ефективно та у повному обсязі виконувати свої функції. Саме тому, забезпечення оптимального рівня податкового навантаження вважаємо одним з першочергових завдань податкової системи кожної країни.

Світова фінансово-економічна криза зумовила цілу низку проблем у роботі податкових органів багатьох країн світу. Зокрема, податкові служби стикаються з підвищенням ризиків втрати податкових надходжень, спричинених такими факторами, як податкова заборгованість, декларування збитків підприємствами та загальне зростання рівня тіньової економіки. Водночас, до податкових адміністрацій висуваються вимоги щодо надання додаткового сприяння та допомоги платникам податків у виконанні податкових зобов'язань. Ускладнює ситуацію й тенденція до скорочення бюджетних асигнувань, призначених для виконання функцій з адміністрування податків. Обсяг податкових надходжень, зібраних, зокрема, країнами ЄС у 2009 році, знаходиться в діапазоні 75-98% від суми надходжень 2008 року [1].

Фінансова криза, яка охопила весь світ, не залишила осторонь і економіку України. З метою зменшення негативних наслідків впливу світової кризи та недопущення зубожіння населення і суб'єктів господарювання, держава повинна вживати невідкладних заходів стосовно своєчасних виплат заробітної плати, соціальної допомоги та інших соціальних гарантій. Водночас, зменшення податкового навантаження як на фізичних, так і на юридичних осіб дозволить своєчасно проводити наведені виплати та запобігти процесам тінізації економіки.

Більшість експертів, які займаються оцінкою інвестиційного клімату в Україні, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектора економіки надто обтяжливе.

Зниження податкового навантаження під час фінансової кризи повинно бути ефективним, а не директивним. Саме тому держава повинна дбати про справедливий рівень податкового навантаження, порівнюючи його з реальним рівнем доходів та інфляційними процесами, які відображаються на добробуті пересічних громадян. Зменшення податкового тиску потребують насамперед підприємці – як фізичні, так і юридичні особи. Натомість, від них необхідно очікувати правдивого відображення як результатів своєї діяльності, так і належних виплат щодо соціальних гарантій найманих працівників. Також необхідно вжити заходів, що полегшать адміністрування податків. В умовах кризи податківці мають зосередити зусилля довкола зменшення рівня несплати податків та додаткової допомоги платникам податків.

Великою проблемою вважаємо те, що суб'єкти вітчизняного бізнесу намагаються всілякими законними і незаконними шляхами уникнути сплати податків, а, отже, необхідно знизити податковий тягар для того, щоб ці суб'єкти могли добровільно віддавати до бюджету доцільну частину своїх доходів, та, поряд з тим, створити такі умови, аби сплата податків була неминучою та загальнообов'язковою.

Сьогодні, коли економіка більшості країн потерпає від світової кризи, уряди різних держав намагаються зменшити рівень податкового навантаження. Так на початку 2009 року було зменшено податок на прибуток у Великій Британії, Франції, Німеччині, Росії [2]. На нашу думку, зменшення ставок, а то й запровадження мораторію на сплату податків – спроба врятувати економіку, яка потерпіла краху в умовах світової кризи.

В Мінфіні повідомляють, що податкове навантаження на бізнес цього року залишать на рівні 30,9% ВВП, однак, реальне податкове навантаження на українську економіку є вищим, ніж у Європі. Якщо підрахувати кошти, які перерозподіляються не тільки через бюджет, але й позабюджетні фонди (в т.ч. Пенсійний фонд), отримаємо показник у 42%. Відповідний показник у Європі становить 34-40%, а в США та Японії – 22% [3].

Україна посіла 181 місце зі 183 можливих у рейтингу податкових систем *Paying Taxes 2010*, який представив Світовий банк. Проте, кількість годин, що витрачається на розрахунок та сплату податків зменшилась до 736 год (з 848 год у 2009 р. та 2085 год у 2008 р.) – 174 місце із 183, кількість податкових платежів у рік – 147 та загальна ставка оподаткування склала 58,4% (на 1,4% більше від показника 2008 року) [4].

Методологія, розроблена Світовим Банком, надала більш об'єктивні результати стосовно рівня податкового навантаження в Україні. Так результати досліджень податкового навантаження в Україні та за кордоном показали, що хоча податковий коефіцієнт (відношення всіх сплачених податків і соціальних відрахувань до ВВП) на рівні 31,6% є невисоким та ставить Україну на один щабель із такими державами, як США (26,4%), Японія (25,8%), Португалія (33,9%), Ірландія (28,4%), Австралія (31,5%), Туреччина (31,1%), Росія (33,8%), проте це не свідчить про помірний рівень податкового навантаження, адже показник не враховує рівень тінізації економіки (а в Україні він одним із найвищих в світі – понад 50%) та реальні вимоги до платників податків. Скорочення частки тіньової економіки дозволить уряду наростити доходи бюджету та зекономити на державних видатках – дотаціях, допомогах, субсидіях тощо. Крім того, важливим кроком має бути приборкання корупції, оскільки хабарництво є значною складовою неформальної економіки. Також доцільно удосконалити діючі відносини між владою і бізнесом, розірвавши прямі фізичні контакти чиновників і бізнесменів.

Дисбаланси податкової системи України створюють нерівномірне податкове навантаження і, як результат, призводять до збільшення зростання тіньового сектора економіки, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень.

Особливо гостро такі дисбаланси стали проявлятися з розвитком фінансово-економічної кризи. Падіння попиту на цільових ринках, неконтрольоване збільшення вартості базових ресурсів, хаос на валютному ринку поставили на межу виживання цілі галузі, які є бюджетоутворюючими [5].

Як показують результати опитування, 81% опитаних компаній, що працюють в Україні, констатували значне погіршення ситуації в сфері оподаткування у 2009 році. Ключовими проблемами системи оподаткування, які заважають розвитку бізнесу, є:

- нестабільність податкового законодавства;
- відсутність прозорих і стабільних "правил гри";
- відсутність у платників податків реальних правових гарантій;
- недопрацьоване і неузгоджене податкове законодавство.

Вважаємо, що, першочергового здійснення потребують: проведення відкритого обговорення всіх нововведень і змін у сфері оподаткування, формування стабільного і збалансованого податкового законодавства, реалізація політики інформаційної відкритості у сфері державних фінансів, оптимізація кількості податків і зборів, а також спрощення процедури адміністрування сплати обов'язкових платежів.

На нашу думку, просте підвищення податків і зборів, а також збільшення їх кількості, не призведе до позитивного результату. Необхідні кардинальні кроки – проведення комплексної реформи податкової системи України, яка надто довго декларується, а практичні дії постійно відкладаються.

Таким чином, високий рівень податкового навантаження в Україні не стимулює інвестиційні процеси, сприяє розвитку тіньового сектору та гальмує розвиток економіки загалом. Встановлення середньої оптимальної податкової ставки сформує низку стимулів. Темпи економічного відновлення значною мірою залежатимуть від того, наскільки масштабно будуть реалізовані необхідні заходи.

Процес зменшення податкового навантаження можливий у разі вдосконалення податкового законодавства на користь чесного бізнесу з метою його захисту від кризових явищ. Податкова система повинна бути такою, щоб, з одного боку, можна було забезпечити існування публічних інститутів, а з іншого – стимулюватися б розвиток бізнесу і підприємництва в цілому.

Отже, оптимальний рівень податкового навантаження є важливим чинником для забезпечення ділової активності, розвитку виробництва та економіки в цілому, а також соціально-політичної стабільності країни.

Для поліпшення фінансового стану України необхідно поступово знижувати рівень податкового навантаження, використовуючи міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки та умов розвитку нашої країни, створювати умови, в яких майже неможливо буде ухилитися від сплати податкових зобов'язань, що призведе до поступового збільшення надходжень до державного бюджету, а також подбати про те, аби податкові надходження були доцільно використані та раціонально розподілені.

Примітки:

1. Вісник податкової служби №11-19.03.10 http://www.visnuk.com.ua/article/one/Serhii_SOB4679594.html
2. Хомяков В., Гетуна К. Діра в кишені // “Контракты”. – 2009. – № 8 // www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/11525/08200911525.html
3. Дзеркало Тижня. – <http://www.zn.ua/>
4. <http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf>
5. Шамота М. Кожен другий українець – в тіні? “Економічна правда” // <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/03/16/229733/>
6. Tax rates around the world // www.worldwide-tax.com

Yaryna Pylypyuk

Ivan Franko National University of Lviv

ASSESSMENT OF PAYER'S TAX LOAD UNDER CONDITIONS OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS

The article provides an attempt to outline the ways of reducing the tax load under conditions of world economic crisis. The tax load on enterprises in Ukraine is determined and compared with similar indicators of foreign countries.

Тетяна Пилипчик, Ірина Піхур

Відкритий університет “Україна”

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ. ЕКОНОМІЧНА КОНЦЕНТРАЦІЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

В Україні поштовхом до формування конкурентного середовища стала економічна реформа. Збільшення кількості, розмаїтості форм підприємств, що діють на українському ринку, лібералізація цін, фінансова дестабілізація, демонополізація економіки, приватизація і формування недержавного сектору економіки сприяли збільшенню пропозиції товарів, що призвело до пожвавлення конкуренції. З іншого боку, варто зважати й на обмежуючі фактори цих процесів: наприклад, можливості демонополізації в Україні сьогодні зведені до мінімуму, і з цього приводу С. Черненко слушно зауважує. “Масова демонополізація шляхом поділу об'єднань або окремих підприємств, що масово здійснювалася у 90-х роках, завершена, можливості її продовження практично вичерпано. За умов, що склалися, вступ нових суб'єктів господарювання на висококонцентровані товарні ринки є практично єдиним реальним шляхом ефективного продовження демонополізації в Україні” [3, с. 10].

Аналіз наукових джерел показав також, що вітчизняні науковці виділяють також особливості формування конкурентного середовища в Україні, які потребують вирішення додаткових, специфічних проблем, а саме [1, с. 230-231]: неготовність вітчизняних підприємств до функціонування в умовах ринкової економіки і, зокрема, відкритості її до продукції іноземних підприємств; незахищеність і неготовність вітчизняних споживачів до співпраці із зарубіжними партнерами; необґрунтована лібералізація цін та ін.

На даний час в Україні спостерігається відсутність системних цілеспрямованих заходів у межах державної політики України щодо формування рівноправних умов функціонування суб'єктів господарювання і розвитку засад конкуренції.

Концентрація має важливе значення для формування та оцінювання сприятливості конкурентного середовища, тому розглянемо її більш детально.

Відповідно до Закону України “Про захист економічної концентрації”, економічна концентрація – створення, реорганізація (приєднання, злиття) суб'єктів господарювання у господарські товариства, асоціації, концерни, корпорації, консорціуми та інші об'єднання підприємств; вступ одного або кількох суб'єктів господарювання в об'єднання; безпосереднє або опосередковане придбання, одержання яким-небудь іншим способом у власність, одержання в управління (користування) часток (акцій, паїв), активів (майна) у вигляді цілісних майнових комплексів суб'єктів господарювання або структурних підрозділів суб'єктів господарювання; оренда цілісних майнових комплексів суб'єктів господарювання або структурних підрозділів суб'єктів господарювання; затвердження суб'єктами господарювання, органами державної влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління й контролю установчих документів, на підставі яких створюються господарські товариства або об'єднання підприємств, а також змін до установчих документів, пов'язаних зі зміною предмета і мети діяльності, порядку розподілу прибутку й витрат, складу і компетенції

органу управління, порядку прийняття органом управління рішень, або інших змін, що посилюють узгодженість дій на ринку засновників (учасників) господарського товариства або об'єднання підприємств, або призводить іншим способом до погіршення умов конкуренції між засновниками (учасниками); ліквідація суб'єктів господарювання всіх організаційно-правових форм; створення промислово-фінансових груп [1].

За ознакою концентрації пропозиції серед галузей з олігополістичною структурою виявляються дуже істотні розбіжності, що впливають на функціонування галузевого ринку в цілому. Ці розбіжності зумовлені як чисельністю великих (стосовно галузевого чи продуктового ринку) компаній, так і співвідношенням економічних сил цих компаній, вагомістю економічної ролі дрібних і середніх компаній, що функціонують у галузі.

У галузях із невеликою кількістю компаній, що концентрують у своїх руках переважну частину галузевого виробництва, ознак реальності набувають можливі узгодження інтересів з метою втілення єдиної ринкової політики. Якщо в галузі функціонують десять і більше (іноді навіть кілька десятків) компаній, проблема взаємодії, тим паче узгодження питань єдиної ринкової політики, суттєво ускладнюється. За таких умов зростає ймовірність виникнення серйозної конкурентної боротьби. Цю обставину необхідно повною мірою враховувати, аналізуючи висококонцентровані та монополізовані ринки в Україні.

Пошук оптимального поєднання великих, середніх і малих підприємств у процесі формування конкурентного середовища потребує системного аналізу практики господарювання суб'єктів ринку, моніторингових досліджень товарних ринків, визначення змін, що відбуваються внаслідок кон'юнктурних коливань, проведення певних економічних заходів держави, врахування різноманітних психологічних факторів, впливу настроїв очікування змін на ринку тощо.

В Україні, стан конкурентного середовища можна оцінювати також за показниками динаміки рівнів концентрації виробництва на висококонцентрованих ринках (металургія, хімічна промисловість, машинобудування), а також за часткою в економіці секторів, де можливість конкуренції обмежена через структурні особливості ринків. Інформація про динаміку цих показників свідчить про відсутність стабільної і послідовної конкурентної політики у наведених сферах бізнесу та необхідність її гармонізації.

Особливістю висококонцентрованих галузевих ринків, що їм нерідко притаманно, є динамізм, порівняно високі темпи зростання в масштабах усієї економіки. За певних умов ця обставина зумовлює можливість розмивання олігополістичної структури, що супроводжується зменшенням рівня концентрації галузевих ринків. Відбувається означене завдяки появі у нових виробників (у тому числі середніх і дрібних) можливостей вступу на ринок, що швидко змінюється, зокрема за рахунок посилення переливу капіталу у швидкозростаючу галузь.

Важливою умовою, що суттєво впливає на характер функціонування висококонцентрованих галузей з олігополістичною структурою, є державна економічна політика. Історія розвитку національних економік продемонструвала різні варіанти співвідношення монополно-регулюючих і конкурентних сил, на що, безумовно, слід зважати при формуванні механізмів стимулювання розвитку конкуренції на внутрішньому ринку.

В сучасних умовах функціонування проблема концентрації займає одне з важливих місць не лише в Україні, але й у більшості країн світу, що пов'язується з активізацією процесів злиття і поглинання. В Україні концентрація ускладнюється прогалинами у законодавстві і високим рівнем корумпованості, що є передумовою для можливих зловживань і появи нових монополістів на ринку.

Примітки:

1. Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11 січня 2001 року № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - №12. – С. 64.
2. Коломієць Н. Особливості формування конкурентного середовища серед вітчизняних виробників // Регіональна економіка. – 2002. - № 3. – С. 230-231.
3. Черненко С. Спільні цілі – спільні проблеми: актуальні проблеми взаємозв'язку конкурентної політики у сфері розвитку підприємництва в Україні // Конкуренція. – 2004. - № 6. – С. 10.

Tetyana Pilipchuk, Irene Pikhur

An university is opened "Ukraine"

IMPROVEMENT OF MECHANISM OF CREDITING OF SUBJECTS OF SMALL BUSINESS ECONOMIC CONCENTRATION AND COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Essence of "economic concentration" is exposed and it is shown I vzaymozv'yazok from competitiveness of enterprise.

Олена Підгурська

Львівський Національний Університет Імені Івана Франка

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Жодна країна не застрахована від кризи - і досвід сьогоденної світової кризи це лише підтверджує. Постраждали навіть ті країни, фінансові моделі яких вважалися еталоном досконалості. Відбулося призупинення діяльності підприємств, падіння обсягів виробництва, зменшення реальних доходів населення, погіршився фінансовий стан банківської системи. Проте у кожній кризі є як початок, так і своє завершення: після рецесії та, можливо, затяжної стагнації економіки рано чи пізно розпочинається зростання. З кожною світовою кризою ми відчуємо, як дедалі більш відкритою стає економіка України. І нарешті, кожне глобальне потрясіння створює хороші передумови до перегрупування сил як у глобальній економіці, так і на національному ринку. Постає питання про те що необхідно зробити Україні щоб не лише вийти з кризи, а й підняти економіку на новий, вищий рівень?

В період кризи (2008 – 2009 роки) дії Національного банку були обмежені необхідністю виконання Закону України „Про бюджет” у частині фінансування його дефіциту. Головним каналом випуску в обіг коштів залишався кредитний, через який було випущено в обіг 59% від загального обсягу коштів. Через канал валютного ринку відбувалось переважно їх вилучення. Як наслідок обсяг чистої кредитної емісії залишився майже незмінним, а монетарна база зросла на 1,4%. У той самий час грошова маса скоротилася на 8,5%.[1]

Необхідно відзначити, що банківська криза спричинила серйозні труднощі як у самих банків, так і в їхніх клієнтів: не виплачувалися депозити, затримувалися строки платежів за депозитами до 20-30 днів, затримувалися платежі по кредитах через зниження доходів населення, була припинена видача нових кредитів, значно підвищилися процентні ставки, деякі банки оголосили себе банкрутами. [2]

З урахуванням причин і наслідків кризових проявів 2008 - 2009 рр. та, виходячи із прогнозів макроекономічного розвитку, що передбачають зростання реального ВВП на 3%, для забезпечення стабільності національної валюти, зниження темпів інфляції у 2010 році ключове значення повинне мати забезпечення стійкості фінансової системи, що розглядатиметься як пріоритет грошово-кредитної політики.

Національному банку України варто продовжувати вживати заходи з фінансового оздоровлення банків та стабілізації їх роботи. Покращення якості кредитного портфеля повинне сприяти підвищенню рівня капіталізації банків, зміцнення їх ресурсної бази. Стабілізації ресурсної бази банків та посиленню керованості грошово-кредитного ринку сприятимуть заходи з розвитку безготівкових розрахунків, поширення використання спеціальних платіжних засобів, упровадження нових технологій і розширення спектра операцій, координації зусиль банків щодо створення уніфікованої інфраструктури та розширення сфери використання багатфункціональних банківських старт-карток і реалізації супутніх проектів у соціальній сфері.[1]

Для підвищення фінансової стійкості банків Національному банку України необхідно посилити моніторинг здійснення банками додаткової капіталізації, стимулювати банки до поліпшення якості управління ризиками, удосконалювати кредитні процедури, забезпечувати зважені підходи до питання про застосування до банків заходів впливу, приділити більше уваги контролю за недопущенням провокування кредитних та економічних циклів із надмірною кредитною експансією та подальшим різким знеціненням активів. Одночасно варто вживати заходи щодо сприяння процесам консолідації в банківському секторі.

Особливу увагу необхідно приділити моніторингу параметрів зовнішнього, у тому числі корпоративного, контролю щодо припливу і відпливу капіталу та недопущенню посилення ризиків короткострокового спекулятивного капіталу. Національний банк у своїй діяльності повинен враховувати сучасні світові тенденції в зміні методології і в реформуванні міжнародних стандартів банківського нагляду та фінансового регулювання. Стабілізація роботи банків дозволить їм підвищити кредитну підтримку процесів відновлення економічного зростання. Неочікувані короткострокові розриви в ліквідності, які можуть у цьому разі виникати, покриватимуться за рахунок застосування механізмів рефінансування, регулярний доступ до яких забезпечуватиметься на прозорих та рівних для всіх банків умовах. Підтримуючи ліквідність банків на належному рівні Національний банк водночас зможе ретельно відстежувати інфляційні ризики, здійснюючи за потреби мобілізаційні операції та зможе регулювати за потреби процес розширення грошової пропозиції через зміну вимог до формування банками обов'язкових резервів. Національний банк повинен виходити з того, що головні резерви відновлення активної кредитної діяльності банків перебувають у площині повернення в банківську систему коштів, які були вилучені вкладниками в період економічної та фінансової кризи. Це повинно сприяти відновленню довіри населення до банківської системи, як через активну участь в удосконаленні системи гарантування вкладів в Україні, так і через співпрацю з Урядом у питаннях забезпечення стабільної діяльності рекапіталізованих банків.

Примітки

1. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік
// [Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad2010.pdf]
2. Олександр Циганов. Журнал "Схід", № 1 (101), 2010 "Особливості банківського маркетингу в умовах кризи"

Olena Pidhurska

Lviv National Ivan Franko University

WAYS FOR OVERCOMING THE BANKING CRISIS IN UKRAINE

The World Financial crisis led to reduction of the economy in almost every country. There was a suspension of business, falling production levels, decreasing real income, degraded state of the banking system. Bank within existing authority takes measures to stabilize the banking system. In the first quarter of 2010 banking system began to restore, primarily through special policy of the National Bank of Ukraine and confidence in banks is being restored.

Марія Підлипна

Львівський національний університет ім. І.Франка

ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В умовах розбудови ринкової економіки України, системних проявів світової фінансової кризи та відсутності ефективної фінансової дисципліни важливим є вивчення оподаткування суб'єктів господарювання. Адже, без ефективної фіскальної політики, прозорості системи оподаткування та простоти механізму справляння податків неможливий розвиток не тільки окремих суб'єктів господарювання, а й економічної системи України цілому. Саме тому тема нашого дослідження є актуальна та обрана для аналізу.

Теоретичні аспекти оподаткування підприємств висвітлюються в наукових працях таких зарубіжних вчених як: Дж. Б'юкенен, А.Вагнер, Л. Ерхард, А. Лаффер, С. Норт, А. Пігу, Д. Штігліц. Сучасні наукові підходи до сутності оподаткування та його оптимального механізму функціонування постійно досліджуються вітчизняними вченими, зокрема: М. Азаровим, О. Василюком, В. Вишнівським, Д. Демою, А. Крисоватим, С. Лондарем, І. Луніною, А. Соколовською. Проблеми економіко-організаційного механізму оподаткування останнім часом досліджують вчені-економісти Є. Бережний, А. Єлисєєв, Г. Ісаншина, Н. Кучерявенко, П. Мельник, М. Підлужний, Т. Рева, Т. Чернякова, О. Ястремський.

Основними законодавчими актами є: закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 №334/94 ВР, Закон України "Про систему оподаткування" від 25.06 1991 №1251-XII, Указ Президента "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" 03.07.1998 №727/98 і інші.

Податкове законодавство України повністю зосереджене на фіскальній меті, яку воно успішно обслуговує. Оскільки, дохідна частина державного бюджету України формується за рахунок податкових і неподаткових надходжень. Частка податкових надходжень у доходах бюджету займає приблизно 75%.[4; с.83]

Важливою проблемою є нерівномірне податкове навантаження. В Україні склалася практика, що тягар податкового тиску перекладається на ті підприємства, які працюють легально та прибутково. Таким чином порушуються основні принципи функціонування системи оподаткування, які підтверджені світовим досвідом а саме: загальність, рівність та визначеність. Причиною цього є масштаби тіньової економіки та певні пільги. Це пов'язано з нестабільною і неузгодженою законодавчою базою, адже чинні закони про оподаткування приймалися впродовж останніх вісімнадцяти років у різний час,

за різними принципами і правилами. Багато законодавчих актів було складено внаслідок лобіювання певних інтересів.[2; с.93]

В законодавчих актах встановлено та обумовлено в інструкціях ДПА України методи обчислення податків, але зазвичай надто складні алгоритми обчислення податків призводять до масових зловживань як з боку платників, так і, на жаль, зі сторони податківців. [4; с.84]

Сучасна податкова система України зберігає низку суттєвих недоліків, які з високим ступенем впевненості можна назвати системними:

- витрати платників на виконання вимог податкового законодавства залишаються надмірно високими. Підприємства змушені вести подвійний облік – бухгалтерський і податковий, щомісяця готувати численні звіти, впроваджувати нові та дорогі засоби автоматизації облікової роботи, відстежувати часті зміни нормативної бази.
- податковий тягар нині розподілено між платниками різних галузей нерівномірно, а практику надання податкових пільг не можна визнати справедливою та суспільно корисною.
- залишаються нерациональними перелік і принципи адміністрування запроваджених податків. Зокрема, й досі існує велика кількість малоефективних податків, які потребують істотних адміністративних витрат.
- багаторазове оподаткування, високі ставки деяких податків, переважно фіскальний характер податкової системи створюють несприятливі умови для підприємництва та стримують економічну активність.

Зупиняючись детально на податкових пільгах варто зазначити, що однією з причин її надання є захист національних інтересів, але коли це застосовується на практиці, то навпаки – завдає збитків вітчизняній економіці

У свою чергу, зазначені недоліки призвели до таких проблем системного характеру у податковій системі:

1. Податкова заборгованість платників перед бюджетом та державними цільовими фондами, що зумовлено:

- відсутністю ефективних механізмів, які забезпечують відповідальність суб'єктів господарювання за виконання своїх фінансових зобов'язань;
- недосконалістю системи списання та реструктуризації податкової заборгованості підприємств перед бюджетом;
- проведенням взаємозаліків, які роблять не вигідною своєчасну і в повному обсязі сплату податків;
- проблемами окремих галузей (паливно-енергетичний комплекс), які є найбільшими боржниками бюджету, зокрема в частині регулювання державою цін на енергоносії.

2. Ухилення від сплати податків. Ця проблема є однією з найгостріших в Україні та таких, що вирізняє її з-поміж більшості європейських країн. На масштаби ухилення від сплати податків впливає високий рівень податкових ставок, нерівномірний розподіл податкового навантаження; порушення принципу рівності платників перед законом; складність і недосконалість законодавства, яким регулюється підприємницька діяльність, зокрема податкового; недотримання норм законів, неефективність державної бюджетної політики.

3. Нерівномірне податкове навантаження, внаслідок чого найбільше податкове навантаження покладено на законослухняних платників, позбавлених податкових пільг.

Проаналізувавши недоліки чинної податкової системи та проблеми, до яких вони призвели, можна виділити основні стратегічні цілі податкової реформи:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу;
- легалізація тіншового сектора;
- активізація інвестиційних процесів в економіці;
- простота та зрозумілість податкових норм для суб'єктів господарювання;
- скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків та держави на їх адміністрування;
- адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС;
- забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків;
- запровадження інформаційно-аналітичної системи державної податкової служби в національному масштабі;
- автоматизація процесів оподаткування із застосуванням сучасних технологій.[1; с.96].

Податкова система користуватиметься повагою, коли вона зрозуміла і справедлива. За таких умов вона матиме добрі шанси для забезпечення необхідного рівня податкових надходжень. Оскільки, наявна нормативно-правова база не вирішить проблем, які звалилися на податкову систему України. Регулювання сучасних економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка дала б змогу оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами підприємництва, рядових платників податків. Ринкова економіка повинна змінити як податкову систему, так і методи розрахунків та сплати податків.

Примітки:

1. Василькова Т. В., Кондукова Е. В. Податковий аудит в галузях економіки / Державна податкова адміністрація України; – Ірпінь: НУ ДПСУ, 2007. – 208 с.
2. Лекарь. С.І. Особливості розвитку податкової системи в Україні на сучасному етапі//Лекарь С.І. Економіст. – 2004-№4 с.29
3. Тропіна В.Б. Податок з доходів фізичних осіб: новий закон – нові питання // Фінанси України – 2004 №4
4. Черепіченко Ю.В. Питання реформування податкової системи в Україні в період її незалежності // Актуальні проблеми економіки. – 2005 -№9 – с.83-90.

Pidlypna Maria

Lviv national university the name of. I. of Franco

Problems and lacks of the system of taxation of enterprises are in Ukraine

The problem of taxation of enterprises consists in an imperfect legislation, grant of tax deductions to the enterprises which must not have them.

A basic problem is avoiding payment of taxes. Here offered measures which must promote efficiency of the tax system. And pay attention to the Internal revenue code of Ukraine.

Марія Пізнак

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ВІТЧИЗНЯНОЇ КРИЗИ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВ І СПОСОБИ ЇЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

До кризових явищ у вітчизняній банківській системі, на наш погляд, призвели внутрішні та зовнішні фактори. Серед зовнішніх виділимо світову фінансову кризу. Поточну кризу пов'язують з фінансовою кризою у Сполучених Штатах Америки. До внутрішніх факторів віднесемо такі. Передусім – політичну кризу. Зауважимо, що з жовтня 2008 року наша країна перебуває у подвійній – політичній та економічній – кризі водночас. Банківська криза спровокована також структурою української економіки, реальним станом зовнішньої заборгованості, безвідповідальною соціальною політикою, значною часткою приватного споживання у ВВП (на початок 2008 року вона становила понад 60% і наблизилася до рівня економічно розвинутих країн) [4. с.13].

Серед основних причин кризи виділимо неконтрольований розвиток фінансової системи, яка зростала невинновдано швидко. Так, за 2000 - 2007 роки ВВП у доларовому вимірі збільшився в 1,68 раза, тоді як основні показники банків зросли в 6-7 разів [6].

Фінансова криза за період панування в Україні призвела до таких негативних наслідків банківської системи:

- зниження якості банківських активів, оскільки через погіршення макроекономічної ситуації і політичну невизначеність у країні проблеми з погашенням кредитів отримали як фізичні, так і юридичні особи;
- втрата довіри з боку вкладників, істотне падіння курсу національної валюти як наслідок скорочення грошових заощаджень із приватного сектору;
- зниження ліквідності;
- зменшення капіталізації банків та скорочення їх ресурсної бази;
- зростання процентних ставок;
- збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів.

Щоб розв'язати всі ці проблеми та забезпечити збереження фінансової стійкості вітчизняних банків, на наш погляд, необхідно об'єднати зусилля всіх гілок влади і розробити заходи, які були б спрямовані на вихід України з політичної та економічної кризи. Адже розв'язання проблем банківської системи є функцією, похідною від розв'язання проблем економіки.

Для цього необхідно в першу чергу зробити наступні дії:

1. Переглянути економічні нормативи діяльності банків (ліквідності і платоспроможності) у напрямі удосконалення. Необхідність у цьому заході пов'язана з тим, що діючі нормативи своєчасно не просигналізували та не попередили про ризики та дисбаланси, що стали причиною втрати фінансової стійкості банківською системою України;

2. Припинити політику домінування інтересів позичальників над інтересами вкладників. Неможливість доступу вкладників до депозитів (заборона Національного банку України на дострокове зняття депозитів) та одночасне зростання пільг позичальникам (реструктуризація кредитів, заборона на виселення з квартир, аукціони НБУ з продажу валюти) ставить у нерівні умови власників депозитних коштів (вкладників) і позичальників, котрі не зважили свої зобов'язання на валютні ризики. Така ситуація потребує вжиття заходів щодо посилення відповідальності банків за депозитними зобов'язаннями, активізації комунікативної роботи банків та Національного банку України з громадськістю щодо пропаганди відновлення довіри до банківської системи [2. с. 5];

3. Удосконалити процентну політику в напрямі відповідності розміру облікової ставки ситуації на ринку та необхідності стимулювання кредитування реального сектору економіки [1.с. 19] . Слід також законодавчо врегулювати механізми вирішення проблем позичальників, які отримали кредити у валюті, зокрема тих, чий залишок коштів після сплати відсотків менший, ніж прожитковий мінімум. Для цього можна створити державний фонд чи підприємство, яке викупить у банків проблемні кредити і таким чином зніме проблему їх неповернення. Заслуговує на увагу популярна в зарубіжних країнах і зокрема реалізована у Швеції ідея створення спеціалізованої установи, або "поганого" банку, який викупував би проблемні банківські активи і брав на себе подальшу турботу про них. Це допоможе "хорошим" банкам, очистити свої баланси, поступово повернутися до нормальної повноцінної життєдіяльності. Тому що:

По-перше, якщо розділити банки на "хороші" і "погані", з'явиться можливість знизити рівень невизначеності стосовно "хороших", і вони зможуть знову надавати кредити, що дуже важливо для відновлення економіки.

По-друге, якщо віддавати "погані" банки спеціалізованій організації, вона повинна мати необхідні управлінські навички і залучати до роботи людей, справді здатних розв'язувати відповідні проблеми.

По-третє, якщо Україна візьметься за створення такої установи, то держава як її власник буде серйозно залученою в ці процеси. І тоді вкрай важливо забезпечити, щоб і "хороші", і "погані" банки управлялися належним чином, як комерційні структури, а не обслуговувати політичні інтереси. [3. с. 25].

4. Передбачити в чинному законодавстві особистої відповідальності топ-менеджерів за надмірно ризиковий менеджмент, який призводить до накопичення ризиків банку;

5. Потрібно посилити пруденційний нагляд за позабалансовою діяльністю банків, їх інвестиційною та посередницькою діяльністю із цінними паперами. Це допоможе удосконалити управління капіталом, ліквідністю й ризиками ;

6. Розробити чітку стратегію послідовного введення іноземних банків на український ринок та законодавчого визначити бажану частку їх присутності [5. с. 59];

7. Оптимізувати податкове законодавство. Головним джерелом для банків залишається прибуток, але через недосконалу систему оподаткування більшість банків максимально знижує його рівень.

Пріоритетним завданням при цьому залишається зміцнення фінансової стійкості вітчизняного банківського сектору за рахунок удосконалення систем управління ризиками і внутрішнього контролю, розвитку корпоративного управління і транспарентності, а також необхідності стрес-тестування і розробки планів дій на випадок непередбачених ситуацій. Зокрема необхідно посилити увагу банків та наглядових органів до ефективного контролю за кредитним ризиком та за ризиком ліквідності. Значна увага має приділятися такому важливому аспекту фінансової стійкості банків, як капіталізація.

Примітки:

1. Багратян Г., Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи // Вісник національного банку України. – 2009. - № 1. – С. 19-24.

2. Відновлення фінансової стійкості банківської системи України: антикризові заходи // Вісник національного банку України. – 2009. - № 5. – С. 5-8.
3. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи // Вісник національного банку України. – 2009. - № 4. – С. 24-26.
4. Міщенко В., Шульга С. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи // Вісник національного банку України. – 2009. - № 8. – С.12- 13.
5. Офіційний сайт національного банку України - www.bank.gov.ua.
6. Чуб О. Вплив іноземного капіталу на ефективність банківської системи України // Вісник національного банку України. – 2009. - № 4. – С. 59-63.

Мар'яна Пікулик
ЛНУ ім. Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ЕМІТЕНТІВ НА РИНКУ ЄВРООБЛІГАЦІЙ

Протягом останнього десятиріччя уряд України використовує такий інструмент залучення фінансових ресурсів для покриття дефіциту державного бюджету, як єврооблігації. Єврооблігація — це борговий цінний папір на пред'явника, що випускається позичальником (як правило, в іноземній валюті) для отримання довгострокової позики на євrorинку. Дохід за єврооблігацією виплачують один раз на рік, а погашення відбувається наприкінці терміну одночасним платежем або протягом певного терміну із фонду погашення.

До основних особливостей цього фінансового інструменту можна віднести розміщення єврооблігацій, як правило, одночасно на фінансових ринках кількох країн; емісія єврооблігацій меншою мірою підпадає під державне регулювання, не підпорядковується національним правилам проведення операцій з цінними паперами тієї країни, валюта якої є валютою позики; гарантійне розміщення єврооблігацій здійснює емісійний синдикат; випуск та обіг єврооблігацій відбуваються згідно з правилами та стандартами, що встановилися на ринку; утримувачам єврооблігацій дохід сплачується у повному обсязі, без податку на відсотковий дохід (*withholding tax*), що стягується в країні емітента. Отже, єврооблігації — це боргові цінні папери, які деноміновані в певній валюті і випускаються одночасно на фондових ринках кількох країн.

Перший випуск українських суверенних єврооблігацій відбувся у серпні 1997 р. Сума випуску складала 450 млн. дол., термін обігу — 1 рік, дохідність за цими облігаціями становила близько 9%. Ці перші кроки України на зовнішніх ринках капіталів слід визнати досить успішними, тому що плата за запозичені ресурси була значно нижчою, ніж на внутрішньому ринку ОВДП [1, с.374].

Інтенсивне залучення позичкового капіталу на зовнішніх ринках урядом України відбувалося протягом 2000-2007 рр., зокрема, в євро на 4,96 млн.; в швейцарських франках - 1,768 млн.; в японських єнах - 35,1 млрд.; в доларах США 1,2 млрд. Термін обігу єврооблігацій коливається від 4 до 12 років. Купонна ставка коливається в євро від 4,955% - 11% річних; в швейцарських франках від 3,5% — 6,58%; в японських єнах — 3,2%; в доларах США — 6,385%.

Таким чином, досвід України на міжнародному ринку облігацій дає змогу зробити висновки про зростання обсягів залученого капіталу для фінансування дефіциту державного бюджету. Крім того, уряд України залучав кошти на більш тривалі строки (від 5-7 до 10-12 років), а вартість залучення фінансових ресурсів на зовнішніх ринках капіталу демонструвала тенденцію до зменшення, знижуючи навантаження на видаткову частину державного бюджету [2].

Ринок облігацій, емітованих українськими банками для іноземних інвесторів, як і ринок синдікованих кредитів, серйозно постраждав під час фінансової кризи. Боргові папери вітчизняних установ виявились настільки неліквідними, що продавались з дисконтом менше 60% у найбільш панічний період.

У 2009 р. не зафіксовано жодного випуску банківських єврооблігацій, якщо не брати до уваги виходу на ринок компанії "ВТБ Лізинг Україна", пов'язаної з ВТБ банком. Інвесторів, які володіли єврооблігаціями українських банків, найбільше хвилювала лавина проблемної заборгованості та випадки неповернення коштів деякими фінансовими установами. Реструктуризацію зобов'язань за єврооблігаціями здійснили Альфа-Банк, ПУМБ, банк "Фінанс та Кредит". Купонні ставки були дещо підвищені, термін погашення відкладений до 2012-2014 рр. Окрім цих боргових паперів з продовженням терміном погашення в обігу знаходяться єврооблігації, випущені в період економічного зростання банками, що мають високий рівень підтримки з боку акціонерів: великих європейських фінансових груп, вітчизняних фінансово-промислових груп чи уряду України. Найбільші обсяги емісій єврооблігацій буде погашено протягом наступних трьох років. Пік боргового навантаження припадає на 2012 р.

На сучасному етапі розвитку економіки українські банки активно шукають джерела довгострокового фінансування. З цієї метою вітчизняні банки усе частіше виходять на зовнішні ринки капіталу, використовуючи не тільки традиційні інструменти (синдіковані кредити, кредитні ноти, звичайні єврооблігації), але і нові для українських фінансових установ інноваційні технології та механізми, наприклад, забезпечені єврооблігаційні зобов'язання із вбудованими похідними фінансовими інструментами (*call option bonds, put option bonds, collateralized debt obligations (CDO), collateralized loan obligations (CLO)*) тощо. Сек'юритизація - це фінансовий механізм, який дає змогу банку чи іншій фінансовій компанії залучити більш дешеве фінансування, а також поліпшити свої фінансові показники (наприклад, адекватності капіталу, відношення зобов'язань до капіталу, повернення капіталу тощо), шляхом випуску цінних паперів, як правило, облігацій, забезпечених однорідними активами, наприклад, іпотечними кредитами.

В основі принципу сек'юритизації лежить перетворення неліквідних активів, як правило довгострокових кредитів, у ліквідні цінні папери [3]. Для українських банків ця проблема є особливо актуальною, оскільки середня строківість депозитів не перевищує одного року, а більшість кредитів (ті ж іпотечні кредити) надаються на строк десять років і більше.

Сьогодні сек'юритизація виступає найбільш цікавим та ефективним інструментом залучення адекватних за термінами ресурсів. На нашу думку, і інші великі банки України будуть активно використовувати механізм сек'юритизації, оскільки він передбачає більш низькі процентні ставки, ніж процентні ставки за стандартними єврооблігаціями.

Примітки:

1. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
2. Ерёмченко А. Займанные// Бизнес. – 2007. - №36. – С.52-56.
3. Гонtareва В. Сек'юритизацию надо ставить на поток// Бизнес. – 2007. - №21. – С. 57-59.
4. Богута Н. Первые ипотечные еврооблигации// Эксперт Украина. – 2007. - №8. – С. 49.

Mar'iana Pikulyk
Ivan Franko National University of Lviv
EUROBOND ISSUANCE BY DOMESTIC BORROWERS

Висвітлено поняття і основні особливості єврооблігацій, окреслено етапи обсягу емісії єврооблігацій вітчизняними позичальниками. Акцентовано увагу на нових фінансових механізмах залучення капіталу як одних з методів виходу з кризи.

The author considers the basic concepts and features of Eurobonds, outlines the steps of the Eurobond emissions by the domestic borrowers. New financial mechanisms of raising capital are reviewed.

Галина Піндрис

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЯ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Розробка та реалізація ефективної політики у галузі міграції базується на використанні якісної інформаційної бази. Основою для її побудови в Україні на загальнодержавному рівні є дані органів державної статистики, а також адміністративні дані інших міністерств і відомств.

Метою дослідження є вивчити існуючу організацію статистичної оцінки міграційних процесів в Україні, визначити її основні переваги і недоліки та сформулювати пропозиції щодо її удосконалення на засадах системності, точності та повноти. У таблиці 1 наведено результати вивчення практики обліку міграційних процесів в Україні різними міністерствами та відомствами, відповідні інструменти обстежень, їх переваги та недоліки.

Таблиця

Характеристика організації обстежень міграційних процесів в Україні

Форма та інструментарій обстеження	Переваги	Недоліки
Державний комітет статистики України, Міністерство внутрішніх справ України		
Перепис населення, переписні листи [Держкомстат України]	Повне охоплення всього населення, можливість порівняння міграції у різних країнах світу. Періодичне поновлення бази генерельної сукупності населення для подальших вибірових обстежень	Проводиться один раз на 10 років, можлива недостовірність даних, які повідомляють респонденти про факти територіального переміщення, зокрема нелегального
Систематизація талонів статистичного обліку реєстрації, (зняття з реєстрації) [МВС України – реєстрація; Держкомстат України – обробка талонів]	Оперативна статистична інформація щодо обсягів та напрямків переміщення постійного населення країни, оцінка обсягів внутрішньої міжрегіональної та зовнішньої міграції	Охоплює лише тих осіб, які офіційно змінюють своє постійне місце проживання, зокрема оформили прописку або виписку в межах країни чи при виїзді за кордон
Вибіркові обстеження трудової міграції [Держкомстат України, Український центр соціальних реформ]	Детальна інформація про обсяги зовнішньої трудової міграції, у тому числі якісні дані про шляхи пошуку роботи за кордоном, статус перебування та зайнятості, умови праці.	Проводились одноразово у 2008 р. у рамках проекту “Обстеження трудової міграції в Україні” Несуцільний характер обстеження, право членів домогосподарств відмовитися від участі в обстеженні.
Державна служба зайнятості при Міністерстві праці і соціальної політики		
Звіт про чисельність та склад громадян України, які тимчасово працюють за кордоном	Оперативна інформація про офіційно працюючих за кордоном мігрантів, рівень їх освіти, досвід, вид економічної діяльності	Охоплює лише офіційно зайнятих мігрантів, у випадку відсутності реєстраційної картки громадянина України звіт не заповнюється. Відсутність налагодженої системи обміну даних з органами Держкомстату
Звіт про чисельність та склад іноземців, які тимчасово працюють в Україні	Дані щодо іноземних громадян та осіб без громадянства, які постійно проживають за межами України і тимчасово перебувають в Україні з метою здійснення трудової діяльності	Охоплює лише офіційно працюючих іноземців; відмова залучати на роботу іноземця без попереднього одержання відповідного дозволу з боку спеціальної комісії служби зайнятості. Відсутність налагодженої системи обміну даних з органами Держкомстату

Вивчені у процесі дослідження джерела та організація статистичного оцінювання міграції дають підстави сформулювати такі висновки щодо їх стану та проблем розвитку:

1. В Україні не існує єдиного інформаційного центру з повними даними про стан і динаміку міграційних процесів. Основний масив доступної інформації зосереджений у Держкомстаті України за рахунок даних перепису населення та адміністративних даних (талонів реєстрації (зняття)) Державного департаменту у справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб. Додатковим джерелом інформації у 2008 р. стали результати загальнонаціонального вибіркового

обстеження зовнішньої трудової міграції населення України, які дотепер не мають періодичного характеру та бюджетного фінансування.

2. Відсутність налагодженої системи обміну інформацією органів державної статистики з Державною службою зайнятості, Державною прикордонною службою та іншими міністерствами і відомствами в частині оцінки міграції, зокрема зовнішньої трудової, нелегальної, зумовлює суттєві недоліки в якості вітчизняної статистики міграції, насамперед за рахунок її повноти.

3. Підвищення якості вітчизняної статистики міграції можливе за рахунок розробки відповідних методологічних засад з чітким визначенням: а) цілей та основних завдань вивчення міграції з урахуванням критерію доцільності даних, насамперед, для суб'єктів розробки та реалізації загальнодержавної і регіональної міграційної політики; б) об'єкту вивчення, що базується на поняттях і класифікаціях у галузі міграції, узгоджених з міжнародними стандартами; в) інструментарію оцінки та дооцінки обсягів міграційних процесів, який базується ширшому використанні методів вибіркового обстеження у міжпереписний період.

4. Розробка методологічних засад статистичного вивчення міграційних процесів дасть змогу більш конкретніше сформулювати пропозиції з удосконалення організації статистики міграції та визначити її раціональну загальноінституційну структуру.

Примітки:

1. Власенко Н. С., Лісогор Л. С., Парфанцева Н. О. Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід / За ред. Н. С. Власенко, Н. В. Григорович, Н. В. Рубльової. – К: «Август Трейд», 2006 – 320с. – 198-210.
2. Зовнішня трудова міграція населення України. Звіт. Загальна редакція та упорядкування: Український центр соціальних реформ. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ucsr.kiev.ua.

Galyna Pindrys

THE ORGANIZATION OF STATISTICAL EVALUATION AND ANALYSIS OF MIGRATION PROCESS:

It is explored the existing organization of statistical study of migration processes in Ukraine, and also its principal advantages and disadvantages are determined in the article. The suggestions of migration statistics improving are based on accuracy and completeness.

Галина Пістоляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

АКЦИЗНИЙ ЗБІР В УКРАЇНІ : ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ

Відколи існує цивілізація, в товарно-грошовому обігу завжди перебували товари, які користувалися постійним підвищеним попитом у населення, і їх виробництво було високорентабельним. Держава або повністю контролювала цей процес, або ретельно слідкувала за діяльністю виробників, запроваджуючи додаткові податки - акцизи.

Акцизний збір є загальнодержавним непрямим податком на окремі високорентабельні товари, диференційованим в залежності від споживчих якостей та попиту на відповідну продукцію. Він є досить важливим фінансовим інструментом регулювання економічних і соціальних процесів у державі, оскільки є джерелом та інструментом дохідної частини бюджету, інструментом регулювання розмірів споживання через вплив на розмір ціни та інструментом регулювання інформаційних операцій зовнішньогосподарської діяльності [1].

Особливістю акцизного збору є яскраво виділена регулююча функція податку: коригування попиту і пропозиції про підвищення ціни товару за рахунок включення до неї акцизного збору [2].

Досвід застосування в оподаткуванні акцизного збору підтверджує, що необхідно дуже обережно підходити до визначення об'єкта оподаткування, ставок податку тощо. Високі ставки акцизного збору зумовлюють зростання тіньової економіки, ухилення від оподаткування та появу великої кількості неякісної продукції. Тому, запроваджуючи акцизний збір на тютюнові та горілчані вироби, держава добивається обмеження їх споживання, адже це товари, що приносять шкоду здоров'ю людини. Питання захисту навколишнього природного середовища сьогодні також включене до пріоритетних питань у діях урядів більшості країн, і тому ними часто застосовуються високі ставки акцизів на паливо. При акцизному оподаткуванні імпорту здійснюється захист власних товаровиробників.

В Україні разом зі зростанням цін та інфляційними процесами збільшуються й ставки акцизних зборів, унаслідок чого може порушитися економічна рівновага в ланцюгу держава - виробник - споживач. Органи влади підвищують рівень ставок акцизних зборів, керуючись необхідністю поповнення державного бюджету. Економічно необґрунтоване збільшення ставок акцизів може призвести до занепаду виробництва - заповнення ринку дешевою контрабандною продукцією [3].

Україна приділяє значну увагу вступу до ЄС і працює над тим, щоб стати членом цієї організації найближчим часом. Діючим законодавством України встановлені ставки акцизного збору нижчі ніж ставки ЄС. Оскільки акцизний збір включається до ціни підакцизних товарів, і переноситься на споживачів, різке підвищення ставок акцизного збору до рівня ставок передбачених в директивах ЄС неможливе і потребує поступового вирішення. Крім того, поступове підвищення ставок акцизного збору не повинно вплинути на рівень інвестиційної привабливості та на скорочення рівня легального виробництва підакцизних товарів [4].

Для України, зважаючи на близькість територіального розташування і схожість законодавств, Росія демонструє кращу модель режиму акцизного оподаткування, ніж ЄС. Для того щоб уникнути контрабанди, ставки українських акцизних зборів не повинні істотно перевищувати російські.

Можна виділити такі основні проблеми, що виникають при стягненні акцизного збору в Україні:

- нечітке трактування окремих статей положень законів;
- нестабільність законодавчої бази щодо питання акцизного збору: постійні доповнення, зміни, не дають змоги ефективно працювати як товаровиробникам так і органам, що здійснюють контроль за їх діяльністю.

Для збільшення надходжень від акцизного оподаткування до бюджетів всіх рівнів України необхідно провести впорядкування переліку підакцизних товарів, визначити оптимальні розміри ставок акцизного збору, рівень диференціації акцизних ставок у межах однієї групи підакцизних товарів та скоротити пільги. Продовжити заходи з впорядкування податкового законодавства, оскільки навіть прийняття Податкового кодексу вирішить лише ліву частину проблем, що існують в ньому. Подальшого дослідження потребує визначення єдиної методології обчислення акцизного збору з метою

запобігання варіювання визначення суб'єктами підприємницької діяльності сум акцизного збору, що підлягають сплаті на користь держави [5]. Тому основними принципами акцизного оподаткування мають бути: ефективність, справедливість, прозорість і чіткість. Процес оптимізації цього виду оподаткування має базуватися на трьох чинниках: полегшення адміністрування та забезпечення виконання поставлених завдань, урахування податкових ставок у сусідніх країнах та купівельної спроможності населення.

Отже, основними напрямками реформування акцизного оподаткування в Україні є:

1. поступове наближення порядку оподаткування акцизним збором до стандартів Європейського Союзу;
2. формування ефективної системи акцизних податків з використанням економічно обґрунтованого рівня і структури ставок;
3. поступове підвищення частки акцизу в ціні реалізованих підакцизних товарів шляхом підвищення ставок акцизного збору на лікєро-горілчані, тютюнові вироби;
4. збільшення частки акцизного збору в дохідній частині бюджету і посилення його регулюючого впливу на ціноутворення на ринку товарів, шкідливих для здоров'я населення, з метою зменшення їх обсягу споживання;
5. запровадження єдиної європейської валюти при визначенні розміру ставок акцизного збору, у разі вступу до Європейського Союзу.

Таким чином, вирішення зазначених вище проблем у системі акцизного оподаткування наблизить нашу країну до світових стандартів, а прозорість законодавства та стабільність законів стане найважливішим фактором успішного розвитку підприємництва, що сприятиме виведенню із тіньової економіки підприємств та економічному зростанню країни.

Примітки:

1. Мігунов І. В. «Акцизний збір» // Вісник податкової служби України. - 2007. - № 1, с.122.
2. Костюк Д. П. «Основне законодавство про акцизний збір» // Податки та бух. облік. - 2002. - № 97, с.104.
3. Терьохін С. А. «Кавалерійські наскоки на підакцизні галузі робити не можна» // Вісник податкової служби України. - 2008. - № 28, с. 126.
4. Балакін Р. Л. «Акцизне оподаткування тютюнових виробів у державах - членах Європейського Союзу та в Україні» // Фінанси України - 2007. - №10, с.100 - 102.
5. Гусейнова Л. Ю. Проблеми реформування податкової системи. // Вісник соціально - економічних досліджень. - 2007. - №26, с. 117.

Galina Pistoliak

Ivan Franko National University of Lviv

EXCISE DUTIES ARE IN UKRAINE: WAYS OF REFORMATION AND PERFECTION

Specified role of the excise taxing in regulating economic and social processes in state; specified problems of its collection and outlined the directions of their resolving.

Марія Піх

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті досліджуються найважливіші проблеми, які постали перед вітчизняною економікою і потребують невідкладного вирішення. Запропоновано удосконалити напрями співробітництва з міжнародними фінансово-кредитними організаціями щодо залучення в економіку кредитних ресурсів, формування нових завдань діяльності цих організацій для подальшого розвитку економіки України.

Постановка проблеми. Найбільш активними рушійними силами у стимулюванні глобалізаційного розвитку є міжнародні фінансово-кредитні організації. Саме вони в процесі включення у світовий валютно-фінансовий простір усіх груп країн, формують сталі і системні зв'язки між ними, які виходять за межі суто валютно-фінансових і розвиваються як економічні в цілому. [4, с.198-202] Однією з найважливіших проблем, які постали перед вітчизняною фінансовою наукою і потребують невідкладного вирішення, є нагальна необхідність удосконалення практики співробітництва з міжнародними фінансово-кредитними організаціями (МФКО) щодо залучення в економіку кредитних ресурсів, формування нових завдань та напрямів діяльності цих фінансових організацій.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні процеси в Україні супроводжуються глибокою економічною кризою, у зв'язку з чим різко загострилися питання ресурсного забезпечення економічного розвитку, особливо його фінансової складової [1, с.43-86]. Розбалансованість фінансової системи спричинена відсутністю необхідних внутрішніх нагромаджень, що об'єктивно обумовило потребу в зовнішніх коштах для відновлення господарської рівноваги, забезпечення сталого економічного зростання.

Серед зовнішніх фінансових джерел найбільший потенціал мають міжнародні фінансові інституції – Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку та ін [5, с.128-137]. Досвід реалізації інвестиційних проектів свідчить, що питанню їх ефективності не завжди приділялося достатньо уваги. Незадовільний стан реалізації проектів в нашій державі зумовлений існуванням проблем системного характеру, головним серед яких є [7]:

- неналежне обґрунтування ініціювання та планування проектів;
- формування ризикової та диспропорційної структури проектних портфелів;
- складні довготривалі процедури МФКО щодо набуття чинності угод про позики та внесення змін до них;
- відсутність реальної відповідальності українських виконавців та бенефіціарів за несвоєчасне і неякісне впровадження проектів;
- недосконалість механізмів управління такими проектами.

Подальше співробітництво з міжнародними фінансовими інституціями має базуватися на стратегічних напрямках економічного і соціального розвитку України. При цьому в основу взаємовідносин мають бути покладені такі засади [3]:

- прискорення ринкової трансформації, забезпечення фінансової стабілізації та інтегрування України в Європейський Союз;
- відповідність умов кредитування України міжнародними фінансовими інституціями пріоритетам її економічного та соціального розвитку;

- спрямування цих ресурсів на забезпечення сталого економічного зростання, здійснення структурних перетворень, формування розвиненого внутрішнього ринку і припинення практики їх використання для фінансування поточних витрат;
- мобілізація та ефективне використання внутрішніх фінансових ресурсів, сприяння надходженню прямих іноземних інвестицій;
- дотримання економічно обґрунтованих та загальновизнаних меж і порогів рівня зовнішньої заборгованості відповідно до міжнародних критеріїв платоспроможності держави;
- залучення альтернативних зовнішніх джерел фінансування на основі геостратегічної диверсифікації міжнародних фінансових відносин України.

З метою підвищення ефективності співпраці з міжнародними фінансовими інституціями необхідно вирішити такі завдання [2]:

1. Кабінету Міністрів України:

- провести аналіз ефективності та цільового використання фінансових ресурсів, залучених від міжнародних фінансових інституцій;
- розробити стратегію і тактику боргової політики держави, удосконалення механізмів управління державним боргом, оптимізації його строкової структури, збільшення питомої ваги середньо- і довгострокових кредитів та мінімізації вартості обслуговування боргу;
- сприяти законодавчому формуванню відокремленого бюджету розвитку та утворенню Українського банку реконструкції і розвитку як фінансового інструменту реалізації політики економічного зростання на основі конкурсного кредитування інвестиційних проектів.

2. Кабінету Міністрів і Національному банку України у рамках співробітництва з СБ та ЄБРР забезпечити пріоритетність спрямування зовнішніх коштів у реальний сектор економіки з метою реалізації інноваційної моделі розвитку, впровадження високих технологій, нарощування інвестиційного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва.

3. Кабінету Міністрів у співпраці з Верховною Радою України розробити комплекс заходів, спрямованих на нормативно-правове забезпечення співробітництва України з міжнародними фінансовими інституціями, зокрема:

- прискорити приведення вітчизняного законодавства у відповідність з принципами та нормами міжнародного права, забезпечити укладання необхідних міжнародних угод і конвенцій з проблем валютно-фінансових відносин;
- вжити заходів для прискорення прийняття Закону "Про державний борг" та правового забезпечення державної політики у сфері управління державним боргом, валютного регулювання та валютного контролю;
- запровадити ефективні механізми та інструменти радикального поліпшення інвестиційного клімату в Україні на основі стабілізації законодавства та його адаптації до норм права ЄС, вимог ГАТТ/СОТ, ЮНКТАД, ЮНІДО та ін.

Забезпечення врахування національних інтересів у програмній діяльності МФКО досягатиметься у процесі [6]:

- періодичного спільного проведення перегляду проектних портфелів;
- активної участі Української Сторони в підготовці програмних документів МФКО;
- участі Української Сторони в роботі спільних з МФКО комітетів, координаційних рад, робочих груп.

Подальше співробітництво з МФКО повинне сприяти:

- підвищенню ролі держави в міжнародних кредитно-фінансових відносинах через розширення представництва в МФКО;
- поліпшенню результативності проведення економічних реформ шляхом вивчення досвіду роботи МФКО з державним і приватним секторами в інших країнах - членах МФКО;
- участі у формуванні завдань і нових напрямів діяльності МФКО;
- участі у процесі удосконалення процедур, принципів роботи МФКО та реформуванні цих організацій;
- поглибленню взаємодії з іншими державами шляхом активної участі у заходах, які організовуються МФКО;
- підвищенню кредитного рейтингу України, а також зміцненню довіри іноземних інвесторів до економічної політики держави;
- координації дій з іншими державами та міжнародними організаціями в рамках виконання комплексних програм розвитку і реалізації масштабних інвестиційних проектів.

Висновки. Отже, у процесі зміцнення фінансової незалежності національної економіки необхідно розвивати партнерські зв'язки та посилювати позицію України у відносинах з МФКО. З цією метою варто проводити активну політику щодо ініціювання проектів, здійснювати диверсифікацію джерел їх фінансування, належним чином контролювати управлінські механізми та реалізацію використання коштів.

Примітки:

1. Владичим У.В. Роль кредитування в економічному зростанні України // Фінанси України. - 2004. - № 1. - С 96.
2. Механізми підзвітності органів регулювання фінансового сектора / Питання економіки № 39, 2006 р. www.imf.org
3. Перспективи розвитку світової економіки – Бюлетені МВФ різні роки і місяці www.imf.org
4. Поважна Н.Я. Міжнародні валютно-фінансові організації як складова інституціональної основи глобалізації світової економіки // Збірник наукових праць. Міжнародна економіка. – Київ.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України – 2000. – Вип. 27. – С. 198–202.
5. Савостьяненко М. В. Інвестиційні проекти міжнародних фінансових організацій в Україні // Наукові праці НДФІ. - 2008. - №1(42. – с.128-137
6. Стратегія співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2006 - 2008 роки (затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 20.06.2006 № 844.
7. Фінансова криза – Обзор МВФ, 15.12.2008 г. www.imf.org

Maria Pikh

Ivan Franco National University of Lviv

PROBLEMS AND BASIC PRINCIPLES

OF INTERNATIONAL FINANCE ORGANIZATIONS FUNCTIONING IN UKRAINE

Major problems which appeared before a domestic economy and need exigent decision are probed in the article. The improved directions of collaboration are offered with international world finance organizations in relation to bring in the economy credit resources, forming of new tasks activity of these organizations for subsequent development of economy of Ukraine.

Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ “ЯКІСТЬ” ТА “КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ” РОБОЧОЇ СИЛИ

Ототоження категорій “конкурентоспроможність” та “якість” робочої сили є найбільш розповсюдженим у їхньому трактуванні. Відповідно до такого підходу під конкурентоспроможністю розуміють лише певну систему властивостей робочої сили, тобто її якість, а визначення конкурентоспроможності зводиться до сукупності якісних і вартісних характеристик робочої сили, що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців [52, с. 40]. На наш погляд, подібне трактування конкурентоспроможності робочої сили, дає змогу зрозуміти, що рівень розвитку робочої сили відомий ще до акту купівлі – продажу.

Розмежувати категорії “якість робочої сили” та “конкурентоспроможність робочої сили” можливо за допомогою кон'юнктурного підходу. В контексті кон'юнктурного підходу дослідження окремі науковці виходять з ототоження робочої сили зі звичайним товаром. Так, М. В. Семикіна розглядає термін “конкурентоспроможність робочої сили” як сукупність якісних та вартісних характеристик робочої сили, які користуються попитом на певному сегменті ринку праці у певний період часу [1, с. 9]. На нашу думку, таке трактування слід вважати логічно зрозумілим, оскільки рівень розвитку властивостей робочої сили запропоновано визначати з врахуванням вимог зовнішнього середовища. Представники класичної буржуазної політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо, Й. Шумпетер) вважали робочу силу товаром, а конкуренцію суперництвом між продавцями та покупцями, між старим та новим [3, с. 432]. Однак, на наш погляд таке трактування конкурентоспроможності, є невірним, оскільки робоча сила є особливим товаром, яка має здатність до вдосконалення та само рефлексії.

Деякі науковці під конкурентоспроможністю робочої сили розуміють засновану на певному рівні розвитку її властивостей здатність забезпечувати собі реалізацію особистих економічних і соціальних інтересів через конкретний суспільно припустимий вид трудової діяльності. Однак, на наш погляд, в даному випадку конкурентоспроможність робочої сили розглядається лише з позиції носія робочої сили без врахування потреб споживачів робочої сили та суспільства.

Поняття “конкурентоспроможність” і “якість” робочої сили взаємопов'язані. Відмінність між ними полягає у тому, що категорія “якість робочої сили” відображає ступінь наявності у працівника особистісних, професійних та ділових якостей. Тобто це така категорія, яка дозволяє абстрактно розглядати людину як активний елемент виробничого процесу, функції якого реалізуються в рамках виробничого процесу, але вона не вказує на місце й характер поведінки її носія в системі соціально – економічних відносин. На відміну від якості робочої сили категорія “конкурентоспроможність робочої сили” відображає здібність робочої сили реалізувати свій потенціал у ринкових умовах. На думку О. А. Грішнєвої високий рівень якості робочої сили є головною передумовою високого рівня її конкурентоспроможності, проте не завжди високоякісна робоча сила матиме високий рівень конкурентоспроможності, що пов'язано з неспроможністю працівника реалізувати власний потенціал або відсутністю умов (передусім умов конкуренції) [2, с. 146-147].

На нашу думку, такі погляди на розкриття змісту конкурентоспроможності робочої сили є більш раціональними, тому що вони пов'язують рівень розвитку властивостей робочої сили із зовнішнім середовищем. Але навіть з точки зору представників класичної буржуазної політичної економії (А.Сміт, Д.Рікардо), які вважали робочу силу товаром, не можна погодитись з визначенням конкурентоспроможності робочої сили М. Семикіною, оскільки робоча сила є особливим товаром [1, с.40].

Категорія конкурентоспроможності робочої сили має чітко визначені якісні і кількісні характеристики що є цілком логічним, адже конкурентоспроможність країни залежить від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси - праця і капітал. В якісних характеристиках вона характеризує певні ознаки, які характеризують сукупність споживчих властивостей робочої сили до ефективної праці: компетенція, фах, стаж, вікові дані, володіння іноземними мовами тощо. В аспекті кількісних характеристик категорія конкурентоспроможності працівника визначається такими показниками, як продуктивність та ефективність праці, витрати робочого часу на виконання певних операцій (робіт), якість виробленої продукції, витрати сировини, палива тощо.

Досвід науковців у визначенні конкурентоспроможності робочої сили ґрунтується на аналізі сукупних характеристик якості робочої сили працівників порівняно з працівниками аналогічних професій. При оцінці конкурентоспроможності працівників орієнтуються на умови певного ринку праці і конкретні вимоги тих чи інших роботодавців. Серед багатьох найважливіших факторів конкурентоспроможності робочої сили враховуються унікальність спеціальності, або її універсальність, якість і ефективність праці робітника, а також вартість робочої сили на ринку праці. В умовах розширення господарських зв'язків між країнами близького і дальнього зарубіжжя, виходу України на світові ринки праці, конкурентоспроможність робочої сили стає важливою умовою ефективності міжнародних економічних зв'язків країни, її входження у світовий економічний простір.

На наш погляд, конкурентоспроможність робочої сили - це сукупність якісних, кількісних та вартісних характеристик робочої сили, які відповідають умовам сучасної економічної кон'юнктури, а також реалізація цих потенційних характеристик, які користуються попитом на певному сегменті ринку праці у певний період часу та порівняння цих характеристик з відповідними характеристиками іншого працівника, що відповідають вимогам роботодавця. Конкурентоспроможність робочої сили сприяє збільшенню національного багатства, ефективності діяльності, а також зниження таких негативних показників як безробіття, злочинність на рівні держави, халатність, безвідповідальність та інше на рівні підприємства залежить від якості робочої сили.

Отже на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що якість робочої сили – це сукупність індивідуальних властивостей особистості, а конкурентоспроможність робочої сили – це ступінь прояву цих властивостей в зовнішніх умовах оточуючого середовища, тобто це суспільна оцінка властивостей.

Примітки:

1. Семикіна М.В. Оцінювання конкурентоспроможності трудового потенціалу регіону / Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці. – Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції. – Тернопіль, 2004. – 294 с.
2. Грішнова О.А. Формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки // Автореферат на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – 2002. – 36 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогрес, 1982. – 432 с.

Alla Pikhur

Khmel'nitskiy institute of MAUP

INTERCOMMUNICATION OF CATEGORIES IS "QUALITY" AND "COMPETITIVENESS" OF LABOUR FORCE

Explored essence of concepts "quality" and "competitiveness" of labour force, their intercommunication and vzaemoobumovlenyast'. The own seeing of concepts is also resulted "quality" and "competitiveness" of labour force.

Ірина Піхур

Хмельницький інститут соціальних технологій ВУРЛ

ЦИКЛІЧНИЙ РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ І МОНОПОЛІЇ

Економічна наука виділяє ряд циклів економічного розвитку: довгі цикли, що виражають довгострокові коливання економічної кон'юнктури з періодом приблизно 50 років (так звані "цикли Кондратьєва"); промислові цикли з періодом від 8 до 12 років і малі цикли тривалістю 3-4 роки. Після Кондратьєва вивченням довгих хвиль займалися Й.Шумпетер, С.Кузнец, У.Мітчел та інші відомі економісти. Було з'ясовано, що переходить від однієї фази великого циклу до іншої пов'язані технологічними переворотами, різними стрибками в розвитку продуктивних сил.

У той же час циклічному характеру розвитку економічних відносин приділялося набагато менше уваги. В радянській економічній літературі розвиток економічних відносин роздався як процес послідовного сходження від нижчих ступенів до вищих. Однак діалектичний закон заперечення заперечення передбачає певну історичну повторюваність розвитку по спіралі, що відбувається відповідно до знаменитої тріади: "теза – антитеза – синтез". Але ця відносна повторюваність розглядалась в основному стосовно суспільних формацій, що охоплюють цілі історичні епохи. Щодо економістів, то вони взагалі досить рідко аналізували історичну еволюцію економічних відносин, оскільки неокласичний напрям, що панує в економічній думці Заходу, фактично заперечує сам принцип історизму. Проблеми історичної динаміки суспільних відносин розробляли головним чином і видатні мислителі, як А.Тойнбі й О.Шпенглер.

Одним з найважливіших досягнень економічної думки ХХ століття стала теорія монополістичної конкуренції. "Сили монополії і конкуренції нерозривно сплітаються в єдину тканину, відрізняючись у ній лише своїми візерунками", – зазначав творець Едвард Чемберлін. Але він, як і Джоан Робінсон, що зробила концепцію недосконалої конкуренції, розглядав монополію і конкуренцію переважно відірвано від історичного розвитку.

Тим часом в різних історичних умовах співвідношення між ними складалося по-різному. Не менш важливою є й та обстава, що при уважному аналізі в процесі історичних змін співвідношення монополії та конкуренції можна виявити циклічні закономірності, які поки що не досліджувались в економічній літературі.

Аналіз циклічного розвитку монополії та конкуренції важливий не тільки з академічної точки зору. Він має також велике значення для обґрунтування місця конкурентної політики в реальній стратегії реформування економіки України. Розуміння цих питань та їх врахування дозволить підвищити ефективність державної політики, спрямованої на пристосування української економіки до пануючих тенденцій глобального розвитку.

Сформована в середні віки цехова система являла собою структуру, в якій максимально обмежувалася конкуренція. Прийом нових майстрів у цех був досить ускладненим, а організація виробництва поза цехами заборонялася. Регламентація номенклатури, кількості, якості й ціни продукції, виробленої кожним майстром, заробітної плати учнів і підмайстрів, – все було спрямовано на усунення конкуренції між членами цеху. Причому вказана регламентація, що виникла з метою усунення конкуренції, винайшла свого подальшого посилення. Відсутність конкуренції підштовхувала до все більш дріб'язкової регламентації як єдиного засобу підтримання певного рівня якості.

Однак такі заходи мали обмежений ефект. Слід зазначити, що поширена думка про високу якість виробів середньовічних ремісників не зовсім відповідає історичній дійсності. Монопольна влада над ринком дозволяла їм безкарно знижувати якість виробів, часом не уникаючи навіть обману й фальсифікації.

Посиленню конкуренції в Західній Європі сприяло створення національних держав і формування єдиних національних ринків, задовольняти зростаючі потреби яких консервативному, монополістично організованому цеховому виробництву було не під силу. Уряди насаджували нові галузі: виробництво шовкових і бавовняних тканин, плетених виробів, килимів, порцеляни тощо. Природно, що ці виробництва опинилися поза сферою цехів. За допомогою державної влади виникли відносно великі мануфактури в Англії, у Франції та ряді інших держав. Мануфактурне виробництво стало серйозним конкурентом цехового ремесла.

Аналізуючи вільну конкуренцію, необхідно насамперед зазначити, що про її панування протягом ХІХ століття можна говорити тільки стосовно таких країн, як Англія, США, Франція, Голландія, і деяких інших (та й то з урахуванням того, що в останній третині ХІХ століття починається їх перехід на монополістичну стадію розвитку). В інших країнах Європи в першій половині ХІХ століття збереглося і багато обмежень конкуренції, що залишились від феодальної епохи. Досить згадати спробу відновити архаїчні ремісничі цехи в Пруссії. Тому навіть для Західної Європи ототожнення епохи вільної конкуренції з ХІХ століттям є занадто схематичним. Щодо Росії, то тут конкуренція починає посилюватися тільки в другій половині ХІХ століття за умов збереження значної регламентації й активному втручанні держави в економіку взагалі та в процеси конкуренції зокрема. Таким чином, вільна конкуренція переважала протягом відносно короткого історичного періоду в досить обмеженому ряді країн.

На наш погляд, монополія є джерелом розбіжностей між приватним інтересом і загальною користю. Якщо конкуренція стримується, то приватна вигода підприємця суперечить інтересам суспільства. Такий тип ринкової економіки характерний для ХХ століття. Він був ненабагато ефективніший, ніж радянська командна система. Свідченням його неефективності стала "Велика депресія". Незважаючи на величезні відмінності, криза української економіки 90-х років має спільну з "Великою депресією" основу – монополістичну організацію виробництва. Тому формування ефективного конкурентного

середовища, скорочення частки монопольного сектору – необхідні умови стабільного й динамічного розвитку економіки України в XXI столітті, її успішної інтеграції у світову економіку.

Irene Pikhur

Khmel'nitskiy institute of social technologies of VURL

CYCLIC DEVELOPMENT OF COMPETITION AND MONOPOLY

Essence of concepts is exposed competition and monopoly. Their cyclic development is described and it is proved that a monopoly is the source of disagreements between private interest and general benefit.

Оксана Плечій

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ ТА РІЛЬ БАНКІВ У ЙОГО РОЗВИТКУ

В умовах економічної нестабільності ще раз підтверджується істина ринкової економіки: "щоб розвиватися, потрібно оновлюватися". Не можливо подолати економічну кризу, досягти економічного зростання, знизити рівень безробіття і підвищити рівень життя людей без інноваційної активності і науково-технічних досягнень[2]. За відсутності власних коштів для оновлення виробництва, найефективнішою формою фінансування підприємств стає лізинг. Проте, розвиток лізингового бізнесу також зіштовхується із проблемою мобілізації коштів для закупівлі предметів лізингу. Банки, як каталізатори розвитку економіки, є тими інституціями, що мають потрібні обсяги грошових ресурсів та можливість вільного доступу до них. Отже, їхня роль у стимулюванні розвитку лізингу є досить вагомою.

Серед вчених-економістів, які досліджували роль банків у розвитку лізингу в Україні виокремимо таких, як О.І. Васильчишин, В.А. Горьомкін, І.В. Наумець, М.П. Боцман, В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Луб'яницький, О.О. Ляхова та інших. Однак, незважаючи на широке коло наукових робіт, присвячених цій тематиці, на сьогодні здійснено лише поодинокі спроби з'ясувати вплив банківської системи на ринок лізингу в Україні, тобто не розглянуто всі можливі напрями такої взаємодії та її важливість для розвитку ринку лізингу.

Саме тому метою даного дослідження є обґрунтування форм участі банків у лізинговій діяльності, визначення перспектив подальшого розвитку ринку лізингу в Україні, а також аналіз проблем, які стримують банківські установи від участі в лізинговому бізнесі.

Ринок лізингу в Україні почав досить активно розвиватися, починаючи з 2005 р. Однією з основних причин такого стрімкого росту став динамічний розвиток вітчизняного ринку банківських послуг протягом 2005-2008 рр. Характерними тенденціями банківського сектора України останніх років були значний приплив прямих іноземних інвестицій, розширення спектру банківських послуг та їхнє активне проникнення у сферу виробничих відносин. У цей період відбувається процес створення при потужних банках дочірніх лізингових компаній, спрощення процедури кредитування банками лізингових компаній, а також безпосереднє надання банками послуг фінансового лізингу. Як наслідок, протягом 2005-2008 рр. ринок лізингу в Україні зріс більш ніж в 11 разів за обсягом наданих послуг[4].

У сучасних умовах господарювання банк є невід'ємним суб'єктом лізингових відносин, виступаючи в ролі лізингодавця, лізингоодержувача, засновника, кредитора або ж фінансового агента лізингових компаній.

Законом України "Про банки та банківську діяльність" визначено, що банки можуть самостійно здійснювати лізингові операції на підставі ліцензії НБУ[1]. Для банківських установ надання лізингових послуг доволі безпечна операція, адже вона базується на принципах цільового використання кредиту та його забезпечення ліквідною заставою. Займаючись лізинговою діяльністю, банківські установи отримують такі переваги:

- диверсифікація портфеля банківських послуг;
- зниження кредитних ризиків, оскільки предмет лізингу перебуває у власності банку;
- розширення власної клієнтської бази;
- посилення конкурентних позицій на фінансовому ринку.

Однак, незважаючи на зазначені вище переваги, частка лізингових операцій у кредитному портфелі вітчизняних банків є досить низькою.

Дослідження ринку лізингу в Україні свідчить, що засновниками найпотужніших лізингових компаній України є саме банківські установи. Згідно з дослідженнями, які здійснила Асоціація "Українське об'єднання лізингодавців", станом на кінець 2008 р. лідерами вітчизняного ринку лізингу за показниками обсягу портфеля лізингових угод були саме лізингові компанії, засновані банками, а саме: ПП "ВТБ Лізинг Україна" – 5,75 млрд. грн, ТОВ "Райффайзен Лізинг Аваль" – 1,88 млрд грн та ТОВ "Уні Кредит Лізинг" – 1,65 млрд грн[5].

Як показує зарубіжна та вітчизняна практика, основним джерелом фінансування лізингової діяльності є банківське кредитування. Це зумовлено тим, що для того, щоб ефективно і швидко розвиватися, лізинговим компаніям, зазвичай, не вистачає власних фінансових ресурсів, а тому вони змушені звертатися до банківського кредитування. Так, станом на 01.01.2009 р., у структурі фінансування лізингових операцій в Україні частка банківських кредитів становила 47,10 % [5].

Процес кредитування банками лізингових компаній, зазвичай, здійснюється через відкриття кредитних ліній під конкретно визначену лізингову програму, яка передбачає фінансування однорідних лізингових проектів (наприклад, проекти лізингу медичного обладнання). Така схема співпраці дає змогу зменшити витрати і прискорити процес розгляду банком кожного проекту в межах кредитної лінії.

Водночас банки висувають до позичальників-лізингових компаній численні вимоги, що призводять до виникнення незручностей у подальшій лізинговій діяльності. Серед таких вимог виділяємо:

- вимоги щодо переведення грошових потоків у фінансуючий банк, що призводить до зростання організаційних витрат лізингової компанії, пов'язаних з управлінням поточними рахунками, виникненням труднощів з оптимізацією грошового потоку та збільшенням потреби у додатковому персоналі для управління витратами та погашеннями;
- вимоги щодо синхронізації графіка лізингових платежів з графіком погашення кредиту;
- вимоги в додатковому до предмету лізингу забезпеченні, в тому числі поруки лізингодавця.

Через вплив кризових явищ на фінансові ринки та в економіку цілому, нестабільність політичної ситуації, падіння платоспроможності підприємств, призупинення інвестиційних проектів, найближчими роками можна очікувати значне скорочення обсягів лізингового кредитування та призупинення зростання лізингового ринку. Можна спрогнозувати, що в

перспективі відбуватиметься й скорочення кількості незалежних лізингових компаній на українському ринку лізингу, що пов'язано з погіршенням доступу до кредитних ресурсів, яке є основним джерелом фінансування лізингових операцій [3].

Банки відіграють надзвичайно вагомую роль у становленні та розвитку лізингових відносин в Україні. Проте, сьогодні існує низка проблем, які не дають змоги вітчизняним банківським установам активно стимулювати ринок лізингу. Основною з них є відсутність у банків довготермінових фінансових ресурсів. Обсяги та структура власного капіталу, зобов'язань та активів банків свідчать, що вони є замалими порівняно з потребами економіки країни, і ринку лізингу зокрема. Ще однією проблемою є недосконалість вітчизняного законодавства, суперечливість законодавчих актів, що регулюють ринок лізингу, відсутність податкових пільг для банків-лізингодавців. Також несприятливо впливають на ринок лізингу відсутність державної програми розвитку лізингу та кваліфікованого менеджменту в галузі лізингу, низька обізнаність з питань лізингу.

Загалом можна зробити висновок, що потужність банківського сектора, динаміка його розвитку, обсяги, вартість та терміни банківського кредитування є надзвичайно вагомими у становленні та розвитку лізингових відносин в Україні.

Сьогодні діяльність більшості незалежних лізингових компаній паралізована через призупинення банками операцій кредитування, яке було основним джерелом фінансування лізингової діяльності в Україні.

Перспективними напрямками співпраці банків та лізингових компаній є сек'юритизація лізингових зобов'язань та випуск облігацій, що дасть змогу зменшити залежність вітчизняного ринку лізингу від банківського кредитування.

Примітки:

1. Закон України "Про банки та банківську діяльність": від 07.12.2000 р. та ред. 14.04.2006 р. / Відомості Верховної Ради (ВВР)
2. Крупка Н. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України/ Крупка Н. І. – Львів : Вид. центр Львівського НУ ім. Івана Франка, 2001. – 608 с
3. Румянцева С. Розвиток фінансового лізингу в Україні / Румянцева С. // Цінні папери в Україні. – 2009. – № 13 (555. – 20-21 с.
4. [Електронний ресурс] : <http://www.aub.com.ua> – Офіційний сайт Асоціації українських банків.
5. [Електронний ресурс] : <http://www.leasing.org.ua> – Офіційний сайт Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців".

Oxana Plechij

Ivan Franko National University of Lviv

LEASING IN UKRAINE AND THE ROLE OF BANKS IN ITS DEVELOPMENT

Different forms of the banks' participation in leasing activity are researched in the article. Their advantages and disadvantages are determined. Problems that do not allow Ukrainian banks to stimulate actively the leasing market are selected, and also the prospects of the further development of leasing market with the banks' participation are outlined.

Оксана Плечій

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

На сучасному етапі розвитку України, якому притаманні мінливість економічних процесів, нестабільність політичної ситуації, які набувають загрозливого характеру, на перше місце виходять можливості та здатність держави адекватно відреагувати на ці процеси, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємств у державі. Передусім це стосується фінансового забезпечення, зниження податкового тиску, надання певних пільг, які стосуються закупівлі сировини та ін.

Однією з найважливіших причин соціальної та економічної кризи в Україні, які призвели до серйозних втрат в економіці, стала недооцінка ролі державного регулювання діяльності підприємств як найпотужнішого та основного економічного важеля впливу на весь економічний процес у державі. Становлення ринкової економіки потребує розроблення нової системи державного регулювання діяльності підприємств, особливо це питання є актуальним на фоні сучасного розбалансованого, нестабільного та непередбачуваного економічного сектора, який просто потребує застосування нових ефективних важелів впливу.

Потрібно зазначити, що умови ринкової економіки, та ще й в період кризи, підвищують відповідальність держави перед підприємствами, поставленими перед потребою постійного подолання внутрішньої і зовнішньої нестабільності. Це припускає вживання коригувальних заходів з боку держави не тільки щодо зовнішніх умов функціонування (створення пільгових умов у сфері оподаткування, інвестування і т.д.), але й стосовно внутрішнього стану організації управління підприємством (розроблення методичних рекомендацій щодо організації управління підприємством) [5].

Потреба визначення нових, найефективніших методів та напрямків державного регулювання діяльності підприємств та їх практичного застосування зумовили мету і завдання, предмет дослідження, його логіку, а також коло питань, які необхідно розглянути в цій публікації.

Методологічною основою дослідження є економічна теорія та наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко, А. П. Гречан, С. А. Бельтюков, І. А. Ігнат'єва дали своє бачення нових, більш ефективних, на їхній розсуд, напрямів застосування державою інвестиційної політики, а також впровадження певної інноваційності щодо спрямування фінансових ресурсів на підтримку підприємницької діяльності [1].

У праці В. М. Панасюка, Е. К. Ковальчука та С. В. Бобрівець наведено також велику кількість засобів податкового впливу на діяльність підприємств та вказано певні податкові пільги, які, на думку авторів, потрібно застосовувати до підприємств у випадку кризових ситуацій та несприятливих обставин, які можуть перешкоджати виходити на прибутковий результат діяльності, таким чином, унеможливити подальше функціонування.

Розвиток мережі підприємницьких структур сприяє вирішенню нагальних для економіки України проблем, пов'язаних з загальною нестабільністю в державі. Однак становлення підприємницького сектора натрапляє на значні труднощі, пов'язані з формуванням сприятливого макроекономічного середовища.

Існує кілька аспектів недосконалості системи оподаткування в Україні, а саме [4]:

- податкова система відзначається нестабільністю. Це стосується як видів податків, баз оподаткування, податкових ставок, так і методики обчислення й термінів та порядку їх введення у дію;
- податкова система не стимулює суб'єкти господарювання накопичувати фінансовий капітал та його інвестувати; значна частина доходів держави, сформованих за рахунок податків, покривається непрямыми

- податками. По-іншому оподатковується не лише прибуток, або дохід, а й витрати суб'єктів господарювання;
- податкова система не створює умов для зменшення товарообмінних (бартерних) операцій;
 - наявність розбіжностей, сумнівних тлумачень окремих термінів, положень, визначених у законах і підзаконних актах;
 - високий рівень оподаткування.

Для того, щоб змінити стан справ в податковій системі України, а особливо що стосується оподаткування діяльності підприємств, на наш погляд, потрібно здійснити низку реформ, які охоплюють зокрема[3]:

- зміщення акцентів з прямих податків на непрямі, зокрема перенесення податкового навантаження з праці капіталу на споживання, ресурсні та екологічні платежі;
- збереження помірною податкового навантаження на платників податків за умови забезпечення підтримки збалансованості бюджетної системи;
- розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності шляхом встановлення ними ставок місцевих податків і зборів (обов'язкових платежів);
- створення однакових умов господарювання для суб'єктів різних форм власності, організаційно-правових форм і видів економічної діяльності;
- забезпечення економічної ефективності, фінансової достатності, соціальної справедливості та рівності усіх перед законом, запобігання будь-яким проявам податкової дискримінації;
- гармонійного поєднання інтересів держави та платників податків;
- вирішення конфлікту інтересів учасників податкових правовідносин, що виникає внаслідок неоднозначного трактування прав і обов'язків платників податків або податкових адміністраторів на засадах пріоритету інтересів платника податків;
- дотримання балансу прав і обов'язків усіх учасників податкових правовідносин та підвищення рівня їхньої відповідальності;
- удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для активізації підприємницької діяльності та забезпечення рівності усіх платників податків перед законом;
- спрощення податкової системи шляхом скорочення кількості податків і зборів (обов'язкових платежів).

Дослідивши податкову систему України та її безпосередній вплив на діяльність підприємств, можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку економіки ще не сформовані основні аспекти ефективного функціонування механізму стягнення податкових платежів. Серед недоліків можна назвати неефективну правову базу, яка проголошує діяльність податкової системи України. Друга проблема – це податковий тиск, який законодавчі органи не в змозі наразі послабити, тому що дефіцит бюджету потребує збільшення дохідної частини для його покриття. Тому нагальним питанням у цьому контексті постає реформування податкової системи України.

Таким чином, реформування податкової системи дасть змогу: створити раціональну податкову систему з вищим ступенем цілісності, нейтральності, справедливості, передбачуваності, відповідності вимогам податкового законодавства ЄС; забезпечити ефективніше поєднання фінансової і регулятивної функцій; створити рівні конкурентні умови для провадження суб'єктами господарювання, незалежно від місця їх знаходження, виду діяльності та організаційно-правової форми ефективної діяльності; зміцнити позиції України в міжнародній конкуренції за мобільні чинники виробництва; закласти основи інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Примітки:

1. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки / Ковтун О. І.: навч. посібн. – Львів: Вид. "Новий Світ– 2000". – 2006. – 432 с.
2. Корнус В. Г. Удосконалення прибуткового оподаткування громадян в Україні / Корнус В. Г. // Фінанси України. – 2005. – № 10. – 22-27 с.
3. Іголкін В. В. Податкова реформа як об'єктивна необхідність зміцнення дохідної частини державного бюджету // Фінанси України. – 2005. – № 8. – 19-27 с.
4. Савченко Т. Б. Альтернативний мінімальний податок як засіб превентивного оподаткування / Савченко Т. Б. // Фінанси України. – 2005. – № 1. – 30-35 с.
5. Ткаченко Н. М. Податкові системи країн світу та України / Н. М. Ткаченко, Т. М. Горова. – К., 2004. – 554 с.

Oxana Plechij

Ivan Franko National University of Lviv

TAX REGULATION OF DOMESTIC ENTERPRISES IN A CRISIS

Essence of government control of activity of enterprises, his basic directions and forms of application, is considered in this article. The best are also presented, to our opinion, ways of perfection of state influence on financial activity in modern terms, taking into account the basic aspects of market environment.

Оксана Плечій

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Уже майже рік як світова криза охопила фінансову систему України. Банківський сектор фінансової системи країни був значно уражений: введення до банків наглядових комісій НБУ, заяви про ліквідацію банків, обмеження дострокового розірвання договорів закладами банківських депозитів та призупинення кредитування, що обумовила відповідна постанова Національного банку № 319 від 11.10.2008 р., взагалі погіршення результатів діяльності банківської системи – все це наслідок негативних явищ, що зумовила криза. Фінансові результати банків із початку настання кризи почали стрімко знижуватись і в багатьох банках перетнули нульову межу, набули й продовжують набувати негативних значень.

Офіційні дані звітності, яку щомісячно надають банки, дозволяють зробити аналіз показників фінансових результатів із часу поглиблення кризи в розрізі місяців. Звіт про фінансові результати складається за даними доходів та витрат банку, які обліковуються відповідно на рахунках шостого та сьомого класів бухгалтерського обліку. Після визначення розміру за

різними видами доходів та витрат заповнюється звіт та обчислюється спочатку прибуток, а потім чистий прибуток, тобто прибуток після оподаткування. Такий порядок затверджений на підставі Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженої Постановою НБУ від 28 серпня 2001 р. № 368 (зі змінами та доповненнями) та Інструкції про складання річного фінансового звіту банків України, затвердженої Постановою НБУ від 26 грудня 2001 р. № 545 (зі змінами та доповненнями).

Щомісячні фінансові звіти, на відміну від остаточного узагальненого річного, мають переважно інформативний характер, завдяки якому можливо отримати інформацію про прибутки та збитки банку в проміжний період, тобто висвітлюють поточний стан прибутковості або збитковості за кожний окремих місяць.

Щомісячно банк, згідно з кредитною угодою, повинен отримувати від позичальника суми процентів за користування кредитними коштами протягом дії такої угоди, тобто на рахунки обліку процентних доходів повинна регулярно надходити сума процентів та встановлена в кредитній угоді щомісячна сума основного боргу за кожним окремим позичальником. Під час економічної кризи у скрутному становищі опинилися різні сектори економіки: падіння ВВП та спад виробництва, інфляція та збільшення курсу іноземних валют до національної.

За інформацією банківського нагляду України доходи та витрати банків України за I квартал 2010 року порівняно з відповідним періодом 2009 року скоротилися на 13,7% і склали 32,6 млрд. грн. Витрати банків за звітний період скоротилися на 17,4% і склали 37,0 млрд. грн. Тому фінансовий результат по системі банків на 01.04.2010 від'ємний і складає 4,4 млрд. грн.[5]

Із часу настання кризових явищ збільшилася прострочена заборгованість, яка лавиноподібно зростала паралельно розвитку економічного спаду та перетворювалась, за класифікацією інструкцій та положень Національного банку, в прострочену, а потім сумнівну та безнадійну заборгованість. На нашу думку, саме цей факт суттєво поглибив падіння фінансових результатів. Окрім самого неповнення кредитної заборгованості, ще причина в практиці кредитування, обумовлена особливостями положення НБУ щодо формування обов'язкових резервів під кредитну заборгованість. Згідно з постановами та інструкціями НБУ, якщо клієнт-позичальник має прострочену заборгованість протягом більш ніж 90 календарних днів, то до нього застосовується політика зниження рейтингу ризикованості позичальника. При цьому несплачені в строк суми кредиту відображаються на рахунку витрат шляхом формування резерву під сумнівні та безнадійні борги. На швидке зниження фінансового результату це впливає так: по-перше, банк за умови нормальної кредитної історії очікує від позичальника сплати процентів, що сформує процентний дохід, але не отримує його кілька місяців, і банк відносить ці кошти на рахунки спочатку простроченої, а потім сумнівної заборгованості. По-друге, на суму несплаченої заборгованості в кінці поточного місяця повинен бути сформований резерв, а це означає, що раніше не сплачені платежі збільшують на вже зазначену суму витрати банку. Таким чином, якщо розглядати фінансовий результат стосовно окремого клієнта, банк не тільки не отримав дохід, але й збільшив витрати при формуванні резерву. Для банку загальною основою ліквідності виступає прибутковість його діяльності, але при стійкій різниці між поточним доходом та збитками отриманий збиток відшкодовується за рахунок частини власного капіталу, та з часом банк буде не в змозі своєчасно виконувати зобов'язання перед кредиторами, тобто поступово втрачатиме свою ліквідність [4].

Слід зазначити, що за останні роки значно збільшилася стаття процентних витрат банків через зростання залучення коштів на поточні й депозитні рахунки від фізичних та юридичних осіб. Обсяг залучених банками коштів від клієнтів у 2008 році порівняно з рівнем 2002-го збільшився майже в 13,8 раза, на цей обсяг зобов'язань повинні нараховуватись щоденно, щомісячно або щоквартально залежно від укладених угод на розміщення коштів, сплачуватись проценти за користування цими коштами. Нараховані проценти закладами збільшують витратну частину балансу банку та, відповідно до банківської практики, запозичені кошти повинні розміщуватись в активні операції з метою отримання процентного доходу від активних операцій за процентними ставками по активних операціях, що мають бути вищими, ніж за пасивними операціями. Тоді це забезпечить прибуток фінансовій установі та збільшить фінансовий результат. Але ситуація в банківському секторі економіки склалася така, що кредитні кошти не повертаються, а за залучених коштів, за рахунок яких були видані кредити, треба платити. Отже, ліквідність банківських активів порушується, тому що фундаментально під ліквідністю банківського активу розуміється здатність активу бути засобом платежу за зобов'язаннями банку.

Проведений аналіз причин, що впливають на фінансовий результат банків під впливом світової економічної кризи, дає змогу зробити висновок про пріоритет збитків від несплати позичальниками платежів за кредитною заборгованістю у зв'язку з погіршенням фінансового стану, далі йде зниження отримання комісійних доходів на фоні відсутності надання кредитів, падіння грошового руху на поточних рахунках підприємств та організацій, зменшення проведення валютних платежів, що обмежив Національний банк відповідною постановою. Взагалі ситуація склалася важка як для банків, так і для їхніх клієнтів. Шляхи виходу зі становища, на нашу думку, тільки в послідовному подоланні кризи на загальнодержавному рівні – факт зупинки кризи взагалі приведе до поживлення економіки, поступово зникне проблема з безробіттям, нормалізується фінансова ситуація підприємств у країні, при цьому держава зможе скасувати постанову про зупинку видачі вкладів населенню, що підтримувала ліквідність банківської системи, та підвищить довіру до банків.

Примітки:

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність»; затв. Постановою ВРУ № 2121-14 від 07.12.2000 // ВВР України. — 2001. — № 5–6.
2. Інструкція НБУ «Про порядок регулювання та діяльності банків в Україні»; затв. Постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 // Дод. До Вісника НБУ. — 2001. — № 9.
3. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2007 році : Інформаційні матеріали. - К. : Відділ видавничого обслуговування господарсько- експлуатаційного управління НБУ, 2008.
4. [Електронний ресурс] : <http://www.organizations.finance.ua>
5. [Електронний ресурс] : <http://www.bank.gov.ua> - Офіційний сайт Національного Банку України.

Oxana Plechiiy

Ivan Franko National University of Lviv

IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF BANKING INSTITUTIONS

The article describe and analyze economical reasons which influence at profit of commercial banks, which was extremely lowered because of the world financial crisis.

The consolidated income statements of five Ukrainian banks were consider and made conclusion about the diminishing of level of index profitability.

Побережняк Г.М.

Вінницький національний аграрний університет

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Фінансова незалежність та участь вітчизняних господарюючих суб'єктів у міжнародних економічних відносинах зумовлюють необхідність безперервного забезпечення виробничого циклу оборотними засобами. Розвиток принципово нового підходу до проблем платіжно-розрахункових відносин між суб'єктами ринку зумовлює необхідність досліджувати похідну уповільнення даних відносин – дебіторську заборгованість.

Проблемам розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених - економістів: С. Д. Батехіна, І. А. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, С. Грязної, З. В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, В. П. Завгороднього, О. Д. Заруби, В. В. Ковальова, В. Костюченко, С. І. Маслова, Є. Петрик, Г. В. Савицької, Я. В. Соколова, В. В. Сопка, С. Хенка, К. Хувера, М. Г. Чумаченка, А. Шаповалової, М. Швайки та ін.

Разом з цим, багатоаспектність дослідження зумовлена складністю і різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково-платіжних відносин, що вплинуло на суперечливий характер нормативних документів, а також на рівень розробок окремих теоретичних і практичних аспектів методології бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості.

На основі аналізу наукових праць і проведення досліджень у цій сфері обліку, можна, на наш погляд, назвати кілька проблемних питань:

- облік довгострокової дебіторської заборгованості згідно з вимогами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»;
- відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі;
- вивчення обліку сумнівних боргів, зокрема резерву на їх покриття з метою зближення бухгалтерського та податкового обліку;
- потреба змін у будові регістрів аналітичного і синтетичного обліку дебіторської заборгованості. Сьогодні облік дебіторської та кредиторської заборгованостей ведеться в одному регістрі – Журналі №3. На нашу думку, це зовсім різні об'єкти бухгалтерського обліку, які лише частково пов'язані між собою.
- Результати проведеної систематизації дають змогу визначити такі види оцінювання дебіторської заборгованості:
- на основі історичної собівартості – первісне (історичне) оцінювання, яке визначають за номінальним і спонтанним методами оцінювання;
- на основі вартості реалізації (погашення) – факторингове, форфейтингове оцінювання, оцінювання при дисконті векселя, для яких характерне видаєтьово оцінка, чисте реалізаційне оцінювання, що визначають за величиною сумнівних боргів, експертне оцінювання, при розрахунку якого використовують оцінювання продажу;
- на основі поточної вартості – оцінювання з урахуванням валютного курсу; оцінювання з урахуванням індексу цін; оцінювання з урахуванням поточної процентної ставки, яке базується на методі потоку, що дисконтувався, і для розрахунку якого запропонований порядок визначення загальної реалізаційної вартості заборгованості [1];
- на базі теперішньої вартості – теперішня оцінка на основі первісної вартості (метод оцінювання - первісний), теперішня оцінка на основі поточної вартості (метод оцінювання - поточний).

Розгляд сучасних підходів до класифікації дебіторської заборгованості дало змогу виявити низку проблем. Для їх вирішення можна запропонувати методику класифікації дебіторської заборгованості, що дає можливість здійснювати порівняльний аналіз варіантів групування розрахунків з дебіторами за класифікаційними ознаками з метою розробки різних типів класифікації.

Згідно з такою методикою класифікацію дебіторської заборгованості слід проводити у такій послідовності: визначення мети, формулювання завдань, конкретизування користувачів інформації, вибір ознаки класифікації, визначення пріоритетних принципів, надання переліку можливих типів класифікації, вибір оптимального типу, групування дебіторської заборгованості за обраним типом. Як можливі ознаки класифікації дебіторської заборгованості треба додатково запропонувати: суб'єкт дебіторської заборгованості, сума заборгованості, вид оцінювання, причина виникнення [3].

Слід зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості, яка запропонована діючим в Україні Планом рахунків та П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» є суперечливою та не задовольняє в повному обсязі потребам користувачів при складанні фінансової звітності. Для вирішення даної проблеми можна запропонувати декілька альтернативних варіантів. Зокрема, внесення змін до П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» стосовно віднесення до поточних активів дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги, внесення змін до Плану рахунків, що діє в Україні, які забезпечать окремий облік довгострокової та поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги.

Базуючись на проведеній систематизації можливих варіантів групування дебіторської заборгованості, необхідно створити системний класифікатор дебіторської заборгованості з використанням таких параметрів: ознак, принципів та мети класифікації, якісної характеристики ознаки, користувачів інформації, типів класифікації. Використання даної розробки сприяє наданню якісної бухгалтерської інформації для контролю, аналізу та управління залежно від конкретних потреб користувачів у період антикризового регулювання [5].

З метою мінімізації відхилень розрахункової вартості боргу від її реальної величини можна запропонувати комплексний підхід до оцінювання дебіторської заборгованості, що базується на коригуванні первісної вартості дебіторської заборгованості відповідно до коефіцієнта часу. Коефіцієнт часу дає змогу оцінити заборгованість господарюючого суб'єкта у даний час з урахуванням зростання вартості в часі та зміни загальної купівельної спроможності грошових коштів. Використання в бухгалтерському обліку комплексного оцінювання дебіторської заборгованості забезпечує врахування впливу на зміну вартості водночас минулих і умовно можливих минулих тимчасових процесів, що створює можливість для прогнозування напрямків і обсягів поточних та майбутніх грошових потоків підприємства.

Створення ефективної системи контролю за якістю обліку розрахунків з дебіторами вимагає розробки чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості, уніфікації способів її оцінки та документів аналітичного обліку. Це, відповідно, дозволить накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами з різними рівнями деталізації і узагальнення.

Потребують розробки також моделі співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей і певного інструментарію, який дозволить би швидко та якісно виявляти негативні явища, що впливають на кількісні та якісні зміни цих заборгованостей. Бажаним є співвідношення, коли кредиторська заборгованість переважає дебіторську на 10-20%. Однак, як показують дослідження, на деяких підприємствах кредиторська заборгованість переважає зобов'язання дебіторів у 10 і більше разів. Цьому можуть сприяти певні причини, і саме їх аналіз дозволить прийняти відповідні управлінські рішення.

При проведенні такого аналізу потрібно враховувати специфіку підприємств і організацій, сезонність їх роботи, зв'язки з покупцями та постачальниками тощо. Варто також зважати на принцип «Вимагай оплати якомога швидше та оплачуй якомога пізніше», який дозволяє довший період володіти певними активами й отримувати від них вигоду. Крім цього наявність великих обсягів дебіторської заборгованості, як вірно говорить Ф. Ф. Бутинець, спричиняє низьку платоспроможність підприємства [2]. Відзначимо, що значна сума кредиторської заборгованості не завжди є негативним явищем; зокрема, коли підприємство володіє такою кількістю високоліквідних активів, при погашенні заборгованості ними це суттєво не вплине на подальшу його діяльність.

Ефективним шляхом покращення обліку дебіторської заборгованості можна вважати цифровий аналіз як засіб контролю законності та вірогідності господарських операцій, пов'язаних з дебіторською заборгованістю. Запропонований аналіз ґрунтується на зіставленні частот розподілу чисел за законом Бенфорда. Використання цифрового аналізу дозволяє виявити факти шахрайства, неефективної кредитної та інкасаційної політики, помилок у бухгалтерському обліку [4]. Для забезпечення такого принципу бухгалтерського обліку, як "обачність", дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги відображається в бухгалтерській звітності у чистій реалізаційній вартості, що враховує величину резерву сумнівних боргів. Питання визначення величини такого резерву потребує доопрацювання в плані конкретизації методики розрахунку. Слід запропонувати комплексний методичний підхід до розрахунку резерву сумнівних боргів, розробити комплексну методику розрахунку такого резерву, що містить аналітичну і математичну моделі розрахунку [2].

Отже, створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо обліку та аналізу дебіторської заборгованості та застосування ефективних методів реалізації даних рішень, зокрема факторингу та форфейтингу, основою яких є перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

Примітки:

1. Александров Д. Проблемы взыскания дебиторской задолженности// Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2004. - №21,22. – с.22-25
2. Береза С.Л. Побудова облікової політики відображення грошових активів та дебіторської заборгованості// Вісник ЖДТУ.- 2003. - №1(23). –с.35
3. Кисельова О. Порядок врегулювання сумнівної, безнадійної заборгованості / Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. - №4. – с.24-29.
4. Організація бухгалтерського обліку: Навч. Посібник для студентів вузів/ Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, М. С. Шулепова 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2001 – 576 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість» затв. наказом МФУ від 08.10.99 р. №237.
6. Інтернет pecypc: <http://studentam.net.ua/content/view/5042/132/>

Anna Poberezhnyak

Vinnitsa National Agrarian University

RECORDING AND ANALYSIS OF RECEIVABLES

The objective of the report is to identify urgent problems related to the accounting of settlements with debtors, study perspectives of accounting and accounts receivable, Development of teaching approaches and making practical recommendations to improve existing methods of recording and analysis of receivables.

Оксана Повшенко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ВИПЛАТОЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Значна частка українських підприємств виплачує заробітну плату не готівкою, а в безготівковій формі – перерахуванням її на карткові рахунки своїх працівників завдяки реалізації зарплатних проектів підприємства спільно з банківськими установами. У зв'язку з цим все частіше перед бухгалтерами вітчизняних підприємств всіх форм власності виникають питання щодо документального оформлення виплати заробітної плати на карткові рахунки працівникам підприємств, а також щодо обліку витрат, пов'язаних із такими операціями.

Метою даного дослідження є вдосконалення документального оформлення виплати заробітної плати працівників підприємства на їх карткові рахунки та відображення витрат в обліку, що пов'язані з перерахуванням заробітної плати на карткові рахунки працівників, у складі непрямих витрат підприємства.

Слід зазначити, що зарплатний проект на підприємстві запроваджується в два послідовні етапи. На першому етапі укладають договір між підприємством та банком про розрахунково-касове обслуговування підприємства щодо видачі заробітної плати з використанням платіжних карток, на другому – з працівниками укладають договір на відкриття карткового рахунку та відкривають такий рахунок.

Відповідно до ст. 24 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.95р. №108/95-ВР за особистою письмовою згодою працівника виплата заробітної плати може здійснюватись через установи банків, поштовими переказами на вказаний ним рахунок (адресу) з обов'язковою оплатою цих послуг за рахунок власника або уповноваженого ним органу.

На основі письмової згоди працівника підприємства про виплату заробітної плати на карткові рахунки юридична особа має право відкрити такі карткові рахунки в установі банку відповідно до п. 6.7 гл. 6 Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, а саме: для здійснення деяких видів виплат на користь фізичних осіб (заробітної плати, дивідендів, стипендій, пенсій, соціальної допомоги, повернення надлишково сплачених сум тощо) юридичні особи можуть відкривати поточні рахунки фізичним особам, уклавши з банком договір про відкриття поточних рахунків на користь фізичних осіб.

Відповідно до п. 18 П(С)БО 16 «Витрати» плату за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків в бухгалтерському обліку включають до складу адміністративних витрат підприємства[3]. Що стосується відображення наведених вище витрат на рахунках бухгалтерського обліку, необхідно зазначити, що побудова обліку витрат, у тому числі непрямих, залежить від організаційної структури окремого підприємства.

Систему рахунків з використанням субрахунків другого, третього, четвертого і вище порядків доцільно запроваджувати для підприємств, що мають дочірні підприємства, представництва, філії, відділення, відокремлені структурні підрозділи тощо.

Якщо підприємство не має розгалуженої організаційно-виробничої структури, воно може обмежитись застосуванням субрахунків першого порядку в розрізі груп витрат за їх видами. Це сприятиме формуванню бюджетів, плануванню й контролю кошторисів витрат у розрізі груп витрат за відповідними їх видами.

Виходячи з цього ми пропонуємо відкривати субрахунок до рахунку 92 «Адміністративні витрати», а саме 92.X «Плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків», де X – номер субрахунку.

Якщо суму комісійної винагороди, що справляється банком за касове обслуговування зарплатних картрахунків працівників, сплачує підприємство згідно з договором обслуговування рахунку, то в системі податкового обліку витрати, пов'язані з її виплатою, відносять на збільшення валових витрат за пп. 5.2.1 ст. 5 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. № 334/94-ВР.

Відповідно до договору про обслуговування зарплатного проекту підприємство надає банку список-реєстр на зарахування коштів на карткові рахунки працівників підприємства. Затвердженій типової форми списку-реєстру чинними нормативно-правовими документами не передбачено. Тому на практиці для підтвердження виплати заробітної плати на карткові рахунки працівників підприємства подають до банку в двох примірниках або типову форму № П-53 «Платіжна відомість» [5], або Додаток 1 до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні «Відомість на виплату грошей» (далі – Додаток 1 «Відомість на виплату грошей»). Проте слід зауважити, що типова форма № П-53 «Платіжна відомість» втратила чинність, а Додаток 1 «Відомість на виплату грошей» застосовують при готівкових розрахунках, а саме при виплаті заробітної плати через касу підприємства. Переказ заробітної плати на картрахунки належить до безготівкових платежів. Відповідно до Переліку типових документів, що утворюються в діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших підприємств, установ та організацій, із зазначенням строків зберігання документів розрахункові (розрахунково-платіжні) відомості на видавання заробітної плати, гонорарів, матеріальної допомоги та інших виплат за відсутності особових рахунків зберігаються 75 років [6].

Отже, на нашу думку доцільно розробити відповідний первинний документ (список-реєстр), який забезпечуватиме облік і внутрішньогосподарський контроль за виплатою заробітної плати працівників підприємства, що стосується всіх працівників, зокрема працівників, чия заробітна плата входить до складу непрямих витрат.

Крім того, на нашу думку, можна автоматизувати виплату заробітної плати на карткові рахунки працівників підприємства за допомогою програмного продукту «1С:Підприємство 7.7 – Конфігурація: Бухгалтерський облік для України 7.70.275» (далі – 1С:Підприємство) внесенням змін у документ виплати заробітної плати, а саме додаткових реквізитів: ідентифікаційний номер працівника, номер рахунку для перерахунку заробітної плати, номер поточного рахунку підприємства, номер транзитного рахунку, відсоток за перерахування коштів на карткові рахунки працівників.

На основі документа «Банківська виписка» нами запропоновано спростити записи на рахунках бухгалтерського обліку при відображенні нарахування та сплати комісії в складі непрямих витрат підприємства згідно з договором зарплатного проекту за переказ грошових коштів на карткові рахунки працівників у такий спосіб: з кредиту субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» в дебет субрахунку 92.X «Плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків».

За допомогою стандартної обробки «Обмін даними» між програмним продуктом «1С» та «Клієнт-Банк» програмного продукту 1С:Підприємство доцільно провадити обмін даними з системою «Клієнт-Банк», а саме автоматичне передавання файлів із списком-реєстром на виплату заробітної плати до системи «Клієнт-Банк», а також автоматичне заповнення платіжного доручення на переказ комісії за перерахування заробітної плати на карткові рахунки працівників. Запропоновані нами зміни зменшать час на заповнення бухгалтером документів, що пов'язані з виплатою заробітної плати на карткові рахунки працівників.

Примітки:

1. К.Безверхий. Шляхи удосконалення первинного обліку непрямих витрат, пов'язаних із виплатою заробітної плати. Бухгалтерський облік і аудит - № 3. 2010 р. – с.24-29.
 2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108/95-ВР.
 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.
 4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. № 334/94-ВР.
- Про затвердження типових форм первинного обліку по розрахунках з робітниками та службовцями по заробітній платі, затв. наказом Міністерства статистики України від 22.05.96 р. № 144.
5. Перелік типових документів, що утворюються в діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших підприємств, установ та організацій, із зазначенням строків зберігання документів, затв. наказом Головного архівного управління при Кабінеті Міністрів України від 20.07.98 р. № 41.

Oksana Povshenko

Ivan Franko National University of Lviv

WAYS OF IMPROVING THE CALCULATION OF INDIRECT COSTS ASSOCIATED WITH PAYROLL

A significant portion of Ukrainian enterprises pay wages not in cash, but in form of cash-listing it on the card accounts of their employees through the implementation of salary projects company with banking institutions. In this connection more and more accountants in domestic enterprises in all forms of ownership have questions about documenting payroll card accounts for employees, as well as accounting costs associated with such operations. In this paper the possibility of improving the documentation processing payroll employees on their card accounts and display costs in accounting, that are associated with transfer of payroll card accounts of employees in indirect expenses.

Настя Половнікова

Львівський національний університет ім. І. Франка

МІЖНАРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЮ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Міжнародне середовище організації-середовище, у якому функціонує фірма, що здійснює міжнародні операції, відчуває великий вплив із боку цієї фірми і сама справляє на неї величезний вплив. Це середовище, яке складається з політичного, економічного, соціально-культурного та правового.

Сутність міжнародного менеджменту виявляється в його функціях, тобто в сукупності задач, які він покликаний вирішувати. Управлінська діяльність - це сполучення різних функцій (видів діяльності), кожна з яких спрямована на рішення специфічних, різноманітних і складних проблем взаємодії між окремими підрозділами компанії.

Головною особливістю поняття «середовище» пов'язане з об'єктивністю зазначених відносин і інтересів, які складаються у країнах незалежно від міжнародної корпорації. До міжнародного середовища корпорація має пристосовуватись, витрачаючи на це відповідні ресурси. Урахування вимог місцевого законодавства до організації бізнесу, сплата податків до приймаючої країни, обмеження щодо тривалості робочого дня тощо вимагають певних витрат. Якщо витрати на пристосування до середовища даної країни є надто високими і перевищують певний рівень, міжнародна корпорація не започатковує в цій країні свій бізнес. Важливо підкреслити, що особливість міжнародного середовища пов'язана зі складністю його географічного й галузевого аспектів.

До характерних рис міжнародного бізнесу належать:

- отримання прибутку
- ділові взаємовідносини приватних фірм, або їх підрозділів, які розміщуються в різних країнах.
- Отримання вигод саме від переваг ділових операцій між країнами.

При здійсненні міжнародного бізнесу компанії повинні вибрати одну з можливих форм господарських операцій:

1. Експорт і імпорту товарів- експорт, або виробництво продукції на внутрішньому ринку фірми і продаж її в іншій країні.
2. Експорт і імпорту послуг- одержання прибутку від цього типу міжнародних операцій розглядається як експорт послуг, а плата за них - як імпорту послуг

3. Прямі інвестиції- основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного контролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією.

4. Ліцензування- при висновку ліцензійної угоди фірма (ліцензіар) дає права на нематеріальну власність іншій фірмі (ліцензіату) на визначений період, а ліцензіат звичайно виплачує за це ліцензіару роялті.

5. Франчайзинг- це видача монополієм виробником кому-небудь ліцензії(франшизи) на виробництво або продаж товарів чи послуг під фірмовою маркою даної компанії

6. Стратегічне партнерство- У стратегічному партнерстві дві або більше фірми працюють заради спільної мети. Спільне підприємство - це особлива форма стратегічного партнерства, у якій партнери фактично є спільними власниками нового підприємства.

Також є певні умови ведення міжнародного бізнесу, менеджери, які беруть участь у міжнародному бізнесі, повинні також бути обізнані з трьома головними сферами:

- регулюванням міжнародного бізнесу- для захисту вітчизняного бізнесу такі уряди запроваджують різні бар'єри, зокрема, мито.
- існуванням економічних інтеграційних об'єднань- це група країн, які погоджуються суттєво знизити або обмежити торговельні бар'єри у взаємній торгівлі.
- культурними особливостями різних країн-Культурні чинники не створюють проблем для менеджерів за умови, що культура обох країн подібна. Однак труднощі виникають, коли національна культура країни, з якої походить менеджер, і культура країни, де провадять бізнес, різні.

До чинників, що обумовлюють розвиток міжнародного бізнесу, відносяться: нижчі витрати ведення бізнесу за кордоном, прагнення піти від торговельних обмежень усередині країни, а також інвестиційні і виробничі можливості інших країн.

Міжнародний менеджмент у залежності від видів і послідовності діяльності можна розділити на три стадії: стратегічне управління, оперативне управління, контроль.

Стратегічне управління включає: • вироблення мети міжнародного менеджменту; • прогнозування; • перспективне планування. Оперативне управління включає діяльність по реалізації вищевказаних заходів, що підрозділяється на: • організацію, як створення потрібної структури і необхідних ресурсів; • керівництво, як розпорядництво (мотивація) в умовах створеної структури. Контроль включає аналіз досягнутих результатів (зворотний зв'язок) і виступає як вихідний пункт нового циклу управління. Ефективний міжнародний менеджмент припускає єдність усіх видів і стадій процесу керування як єдність економічного, правового, організаційно-технічного і соціально-психологічного аспектів управління.

Слід відзначити сприятливе для України в цілому міжнародне середовище. Підтвердженням цього є не розширення міжнародних зв'язків України з іншими державами.

Проте економічна криза дуже вплинула на міжнародний бізнес в Україні.

Стан економіки України на середину 2009р. характеризується посиленням негативних тенденцій падіння обсягів виробництва та доходів населення, зростанням рівня інфляції та безробіття, скороченням заощаджень в

банківській системі, що призвело до поглиблення макроекономічних структурних диспропорцій та подальшої ескалації нестабільності. За оцінками вітчизняних та закордонних експертів, основними ризиками, що впливатимуть на соціально-економічний розвиток України в 2009-2010 роках, є наступні: зменшення обсягів експорту через економічну стагнацію в країнах - основних торговельних партнерах України та зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі; зниження обсягів виробництва в галузях економіки, які мають значну експортну орієнтацію: насамперед, металургії, хімічній промисловості, частині підгалузей машинобудування та харчової промисловості; різке зменшення інвестиційної активності через значну економічну та політичну невизначеність та загострення дефіциту фінансових ресурсів; утруднення фінансування негативного сальдо платіжного балансу через сповільнення припливу в Україну іноземних інвестиційних та кредитних ресурсів; посилення валютно-курсової нестабільності при слабкій прогнозованості тенденцій валютного ринку; зведення до мінімуму можливостей отримання зовнішніх запозичень внаслідок глобальної кризи ліквідності та утруднений доступ до кредитних ресурсів; суттєве зниження обсягів надходження іноземного капіталу в Україну; ризики подальшої номінальної девальвації курсу гривні, що має потенціал прискорювати інфляційні тенденції та позначиться на якості банківських активів.

This work investigated the international environment of management of modern organization, its constituents, factors which influence it, types and terms of realization of international business.

In conclusion, I would like to say that international business has considerable differences as compared to doing business within the framework of a country.

It is entrepreneurial activity, connected with the use of capital in various forms and advantages of increased business activity. Its purpose is to have income and it spreads to the international economic sphere. International business includes any kind of economic operations which are preformed by two and anymore by countries.

Nastja Polovnikova

Ivan Franko Lviv National University

INTERNATIONAL ENVIRONMENT OF MANAGEMENT OF MODERN ORGANIZATION

Андрій Попик

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЛЬВІВЩИНИ

Індустрія туризму – одна із галузей, яка характеризується швидким прогресом. Швидкі темпи розвитку галузі можна обґрунтувати тим, що наприкінці XX – на початку XXI ст. посилювалися інтеграційні процеси, зростали доходи пересічних громадян у країнах Західної Європи та США, підвищувався загальний рівень грамотності громадян (зростав рівень культури та освіти). Крім того, значний вплив мали і досягнення науково-технічного розвитку, а саме — розвиток транспорту та інформаційних технологій. Усе це зумовило формування і розвиток туристичної галузі.

На початку XXI століття туризм за обсягом доходу посів третє місце серед провідних галузей світового господарства. Туризм завжди був однією із найприбутковіших галузей. Для прикладу, за результатами 2001 року він створив 12% світового ВВП і поглинув більше 11% витрат споживачів [1, с. 29]. Найбільші прибутки від туризму мають країни Західної Європи і США. За прогнозами Всесвітньої туристичної організації, у 2010 році очікується зростання міжнародного туристичного руху із 650 до 937 млн туристів щорічно, за рахунок чого будуть зростати доходи із 450 до 1100 млрд дол. США [1, с. 29].

Прямий вплив туризму на розвиток економіки полягає у тому, що створюються нові робочі місця у туристичній індустрії, збільшуються доходи працівників індустрії, зростають надходження до місцевого та державного бюджетів. Туризм надає певний обсяг робіт для суміжних галузей господарства, які приймають безпосередню участь в наданні послуг туристам під час їхніх мандрівок. Це стосується підприємств роздрібної торгівлі, громадського харчування, готельного господарства, виготовлення сувенірів, побутового обслуговування, зв'язку, будівництва, рекламної індустрії, екскурсійної діяльності, культури, сфери розваг тощо.

На нашу думку, Львівщина є найбільш туристично-привабливою в Україні. Зокрема, місто Львів, яке називають "Перлиною Європи", музеєм під відкритим небом. Центральна частина міста оголошена історико-архітектурним заповідником і внесена до "Списку світової культурної спадщини ЮНЕСКО". В архітектурі Львова, яка мало постраждала під час війн XX ст. відображено багато європейських стилів та напрямів, що відповідають різним історичним епохам, а саме — ренесансу, бароко, класицизму. Загалом в області зосереджено 4000 історико-архітектурних пам'яток XII-XX ст., або 25% від усієї кількості в Україні. Великою популярністю серед туристів користуються замкові фортифікації Львівщини. В області існує 400 територій і об'єктів природно-заповідного фонду [2].

Львівська область має об'єктивні і вагомні передумови для її розвитку: природно-кліматичний потенціал, мальовничі ландшафти, чисте повітря, цілющі мінеральні води, привабливі туристичні маршрути, збережені національні традиції і фольклор, архітектурні пам'ятки, рекреаційні можливості. Природні рекреаційні ресурси Львівщини представлені лікувальними мінеральними водами, лікувальними грязями, озокеритом, кліматичними, водними, лісовими.

На нашу думку, головна мета розвитку туризму Львівщині має полягати у формуванні та популяризації конкурентоспроможного туристичного продукту, що забезпечить, з одного боку, підвищення авторитету області на міжнародній арені та попит споживачів (як українських, так і закордонних), а з іншого, зробіть значний внесок у соціально-економічний та культурний розвиток за рахунок припливу інвестицій, збереження і раціонального використання культурно-історичної та природної спадщини, створення нових робочих місць у багатьох секторах економіки.

Основними внутрішніми чинниками, які впливають на низький рівень розвитку туризму на Львівщині, є: незначний рівень розвитку туристичної інфраструктури, її невідповідність світовим стандартам; технологічна відсталість галузі; низький рівень обслуговування у сфері туризму; відсутність промоції Львівщини за кордоном; відсутність відповідного нормативно-правового забезпечення, яке б сприяло активному потоку іноземних інвестицій. Головними зовнішніми факторами, які стримують розвиток туризму, на нашу думку, є: непослідовність економічних реформ, несприятливість існуючих умов для підприємництва взагалі та туристичного бізнесу зокрема; недосконалість нормативно-правового поля, що негативно впливає на приплив іноземних інвестицій на Львівщину.

Безперечно туристичний бізнес Львівщини є досить перспективним. Однак, його поступ гальмується низкою причин. Проаналізувавши ситуацію в туристичній галузі, доходимо до висновків, що на сьогоднішній день є декілька речей, очевидних, мабуть, кожному. Найважливіше з них — аби досягти успіху слід докласти загальні зусилля до розв'язання проблеми. Це мають бути не лише викладені на папері думки законодавців з приводу того, якою б вони хотіли бачити галузь туризму у майбутньому, а конкретні вчинки з їх боку. І починати слід не тільки з економічних та законодавчих нюансів. Туристична галузь, хоч і дуже повільними кроками, все ж розвивається. Але не можна зупинятися на досягнутому. Саме від того, яким шляхом піде зараз розвиток галузі, залежить все її майбутнє зокрема та майбутнє економіки регіону, а, отже, і життя України в цілому.

Примітки:

1. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. – Чернівці: Книги – XXI, 2003. – 300 с.
2. Львівська міська рада. Львів. Офіційний портал — Культура та туризм [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.city-adm.lviv.ua/content/view/451/345/>

Юлія Попівняк

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонує в умовах сучасного ринкового середовища, підприємство зіштовхується з такими явищами, як постійне посилення конкуренції, ріст цін на ресурси виробництва, підвищення вимог покупців до якості, функціональності та інших характеристик кінцевої продукції тощо. Щоб вижити в жорстких умовах ринку, підприємству необхідно постійно шукати та використовувати на практиці нові концепції й методики ведення бізнесу. У цьому контексті важливу роль відіграють витрати підприємства та система управління ними, адже вдале управління витратами дозволить господарюючому суб'єкту завоювати прихильність покупців, зміцнити свої позиції на старих ринках збуту та вийти на нові, покращити фінансову стійкість, показники ефективності роботи за звітний період.

Важливу роль в системі управління витратами підприємства відіграє фінансовий механізм. В його структурі основне місце відводимо сукупності фінансових методів, форм, інструментів та важелів впливу на витрати з метою управління ними. Проблеми управління витратами в різні роки вивчали Е.А. Аткинсон, О.Н. Волкова, С.Ф. Голов, М.Г. Грещак, К. Друрі, М. Імаї, Р.С. Каплан, С. Ковтун, Г.В. Козаченко, Р. Купер, М.М. Моувен, Г.О. Партин, Б. Райан, К. Редченко, Т. Скоун, Дж. Фостер, М. Хамер, Д.Р. Хенсен, Ч. Хорнгрен, А.В. Череп та ін. Багато праць присвячено дослідженню різних методів управління витратами, оскільки вимоги сучасних умов господарювання спонукають до впровадження нових, більш ефективних їх видів. Проте, передусім необхідно проаналізувати концептуальні підходи до управління витратами, які послугують підґрунтям для виникнення, розвитку та застосування на практиці тих чи інших методів управління витратами.

Г.В.Козаченко виділяє такі концепції управління витратами [5, 43-45]:

1. концепція витратоутворюючих чинників (основою є твердження про існування залежності розміру повних витрат підприємства від сукупності чинників, що поділяються на структурні та функціональні);
2. концепція ланцюжка споживчої вартості (передбачає оптимізацію всіх процесів, що входять до ланцюжка споживчої вартості, включаючи ті, які відбуваються за межами підприємства);
3. концепція доданої вартості (передбачає вивчення та управління витратами на всіх етапах додавання вартості, починаючи з моменту придбання запасів та закінчуючи реалізацією готової продукції);
4. концепція альтернативних витрат (ґрунтується на твердженні, що при прийнятті управлінського рішення підприємство вибирає з кількох альтернатив і вибір однієї з них веде до відмови від інших, тобто до виникнення витрат втрачених можливостей);
5. концепція трансакційних витрат (ґрунтується на поділі витрат на виробничі та трансакційні (витрати, які виникають при обміні товарами, юридичними зобов'язаннями, короткостроковими та довгостроковими угодами тощо));
6. концепція калькулювання за видами діяльності (передбачає облік та аналіз витрат за видами діяльності);
7. концепція стратегічного позиціонування (передбачає включення у процес обліку, аналізу та управління витратами інформації про стратегічний розвиток підприємства, галузі, економіки; зазначає, що стратегічне позиціонування може відбуватися на основі низьких витрат або диференціації продукції).

Аналогічний підхід до виділення концепцій управління витратами пропонує Е.В. Коваленко [2] та А.В. Череп [6, 20]. Зазначимо, що, на нашу думку, концепції стратегічного позиціонування, ланцюжка доданої вартості та витратоутворюючих чинників варто об'єднати в загальну концепцію стратегічного управління витратами, що є, одночасно, одним з методів управління витратами. Згадані три концепції в межах названого методу виступають його формами.

Г.О. Партин, окрім зазначених концепцій, виділяє також концепцію життєвого циклу продукції [3, 43] (передбачає аналіз та управління витратами продукту протягом усього його життєвого циклу). При цьому автор також виокремлює концепцію функціонального менеджменту (Activity Based Management) замість концепції калькулювання за видами діяльності (Activity Based Costing), що, на наш погляд, є цілком виправдано, адже калькулювання за видами діяльності виступає формою загального методу функціонального менеджменту (функціонального управління).

Н.В. Гришко слушно виокремлює концепцію стратегічного управління витратами, про яку ми згадували вище, проте незрозумілим у його підході залишається виділення паралельно, концепцій ланцюжка споживчої вартості та витратоутворюючих чинників, які вже входять до концепції стратегічного управління. Крім зазначених вище концептуальних підходів, автор виділяє ще концепцію витрат, які пов'язані з якістю (передбачає дослідження витрат для управління якістю) [1].

В економічній літературі знаходимо ще один підхід до виокремлення концепцій управління витратами, причому тут незрозумілими є критерії такого групування та, власне, об'єкти, які виділяються (деякі з них дійсно є концепціями, деякі — групою методів, об'єднаних за певною ознакою, а ще інші — окремими методами управління витратами) [4, 51-52]: концепція стратегічного управління витратами; методи цілеспрямованого або проактивного формування собівартості “таргет-костінг” та “кайзен-костінг”; технологія управління витратами на базі концепції бенчмаркінгу; концепція управління витратами на якість; технологія управління витратами на основі теорії обмежень; комплекс методів розрахунку собівартості (позамовний та попроцесний, повного та часткового калькулювання; калькулювання за видами діяльності тощо); технологія управління витратами та результатами на основі моделі “витрати-випуск-прибуток”;

технологія оптимізації споживчих та витратних параметрів продукту на базі функціонально-вартісного аналізу; комплекс методів локальної економіко-функціональної оптимізації формування витрат.

Як бачимо, в економічній літературі існує багато поглядів на процес управління витратами. Кожна концепція базується на певній керуючій ідеї, яка визначає способи такого управління (на основі аналізу альтернативних витрат, на основі аналізу факторів утворення витрат, шляхом групування та аналізу витрат за видами діяльності тощо). Основні принципи кожної з розглянутих концепцій лежать в основі численних методів управління витратами. В свою чергу, кінцевою метою та наслідком правильного застосування методів управління витратами є підвищення прибутковості, рентабельності та конкурентоспроможності підприємства, а недостатня увага до проблем підвищення ефективності управління витратами призводить до втрати клієнтів, зниження його прибутковості. Саме тому з'ясування та дослідження основних концептуальних підходів до управління витратами не втрачає своєї актуальності та є проміжним етапом у процесі формування оптимальної системи управління витратами на підприємстві.

Примітки:

1. Гришко Н.В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств [Електронний ресурс] / Н.В. Гришко // *Культура народів Причорномор'я*. — 2007. — №99. — с. 33-38. — Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp99/knp99_33-38.pdf;
2. Коваленко Е.В. Концептуальні підходи до управління витратами на сучасному промисловому підприємстві [Електронний ресурс] / Е.В. Коваленко // *Культура народів Причорномор'я*. — 2005. — №67. — с. 91-93. — Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp67/knp67_91-93.pdf;
3. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія / Г.О. Партин. — К.: УБС НБУ, 2008. — 219 с.;
4. Управління витратами : Навч. посіб. / [М.Г. Грешак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.]; за заг. ред. М.Г. Грешака. — К.: КНЕУ, 2008. — 264 с.;
5. Управління затратами підприємства. Монографія / [Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.Я.]. — К.: Лібра, 2007. — 320 с.;
6. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.1: Монографія / А.В. Череп. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. — 368 с. — (Укр. мова).

Julja Popivnjak

Ivan Franko National University of L'viv

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT THE EXPENCES OF AN ENTERPRISE

In the article the basic conceptual approaches to the management of enterprise expences are researched. An author lays stress on importance the researches of such conceptions for the subsequent analysis of methods and instruments of expences management with the purpose of increase of profitability and competitiveness the activity of enterprise.

Ольга Попович

Львівський національний університет імені Івана Франка

АВТОРСЬКІ ПРАВА НА ЛІТЕРАТУРНІ ТВОРИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРУКТУРНОГО КАПІТАЛУ ВИДАВНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті систематизовано підходи до структуризації інтелектуального капіталу, виділено поняття структурний та організаційний капітал серед інших видів капіталу, розглянуто авторські права на літературні твори як елемент структурного капіталу видавничої організації.

В умовах стрімкого розвитку інформаційного суспільства все більшої ваги набувають питання регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності. З огляду на сучасний стан культури відносин у вітчизняній бізнес сфері, можна стверджувати про необхідність посилення нормативного регулювання операцій передачі права володіння об'єктами інтелектуальної власності. Адже сьогодні дуже часто можна спостерігати ігнорування законодавчими нормами при здійсненні передачі таких об'єктів від правовласника до користувача чи неправомірне їх використання у діяльності підприємств. Пов'язано це з тим, що недостатньо уваги приділяється економічному змісту поняття інтелектуальної власності поряд з його юридичною суттю.

Питанням дослідження суті та структуризації інтелектуального капіталу займалось багато як вітчизняних так і зарубіжних вчених серед яких варто відзначити О. Бутніка-Сіверського В.Гейця, А.Чухно, М.Армстронга, Р.Каплана, Д.Нортон, Л.Едвінсона А.Брукінга. Проте, питання регулювання управління структурним капіталом, що включає в себе інтелектуальну власність потребують подальших глибоких досліджень. Зокрема, у нашій статті звернемо увагу на поняття організаційного капіталу видавничої організації як підсистеми структурного капіталу та основні аспекти управління ним.

Метою даної статті є визначення сутності поняття структурного капіталу, на основі якого можна згенерувати визначення організаційного капіталу для видавничої організації. Для досягнення цієї мети необхідно систематизувати підходи до структуризації інтелектуального капіталу, виділити поняття "структурний" та "організаційний" капітал серед інших видів капіталу, визначити структуру організаційного капіталу видавництва.

Хоча у різних джерелах зустрічаємо багато класифікацій інтелектуального капіталу, проте його структуризація досі залишається актуальною темою обговорення серед багатьох дослідників, адже не існує єдиного підходу до визначення його складових.

Так, одна з основних тенденцій структуризації інтелектуального капіталу закладена Міжнародною бухгалтерською федерацією (International Federation of Accountants (IFAC). Згідно з їх класифікацією структуру інтелектуального капіталу складають три основні елементи: людський капітал, капітал відносин, структурний (організаційний) капітал. Людський капітал (human capital) розглядається як знання, вміння, досвід, вишкіл, що притаманні конкретному індивідууму і невіддільні від нього як приналежність до певної людської раси. Капітал відносин (relationship capital) визначається зовнішніми зв'язками зі споживачами, постачальниками матеріалів, послуг, органами управління суспільством і іншими контрагентами, що входять у поняття зовнішнє середовище, зокрема економічне і соціальне. До структурного (організаційного) капіталу (structural (organizational) capital) відносять знання, технології і інформацію, що пов'язана з фірмою так само, як і складові людського капіталу до конкретної людини і завжди лишаються на фірмі [2].

Згідно з підходом одного з відомих вітчизняних вчених О.Б. Бутнік-Сіверського виділяється такі три складові інтелектуального капіталу: 1. людський капітал, куди входить і соціальний капітал; 2. структурний капітал (технології, методи і процеси, які роблять можливою роботу підприємства); 3. клієнтський (ринковий) капітал. [3] У роботах А.Чухно інтелектуальний капітал поділено на дві великі складові: людський та структурний капітал [5], а ще один відомий дослідник уданій сфері М.Армстронг виділяє три складові інтелектуального капіталу: людський, соціальний та організаційний капітали [1].

Отже, проаналізувавши різні підходи до структуризації інтелектуального капіталу варто зауважити, що практично в усіх моделях виділяється такі три основні складові як людський капітал, клієнтський капітал та структурний капітал. Структурний капітал часто ототожнюється з організаційним, хоча варто зауважити, що це поняття є дещо вужче ніж структурний капітал. Місце організаційного капіталу в структурі інтелектуального наочно можна продемонструвати на прикладі відомої моделі “Skandia Value Scheme” Л.Едвінсона (рис. 1., в якій організаційний капітал розглядається як підсистема структурного капіталу [4].



Рис. 1 Структура інтелектуального капіталу згідно моделі “Skandia Value Scheme” Л.Едвінсон

До організаційного капіталу можна віднести такі елементи як: продукти творчої праці, об’єкти промислової власності (патенти, авторські права, товарні знаки); інформаційні технології (технічне і програмне забезпечення); електронні мережі (комп’ютерні та адміністративні системи); організаційну структуру підприємства та система управління (концепції управління, культура організації).

Розглядаючи видавничу діяльність, у складі організаційного капіталу видавничої організації доцільно виділити такі елементи: авторські права на літературно-художні твори (проза та поезія); авторські права на твори політичної літератури; авторські права на твори наукової літератури; авторські права на твори виробничо-технічної літератури; авторські права на твори навчальної літератури; авторські права на інші види творів. Місце організаційного капіталу видавничої організації в системі інтелектуального капіталу відображено на рис. 2

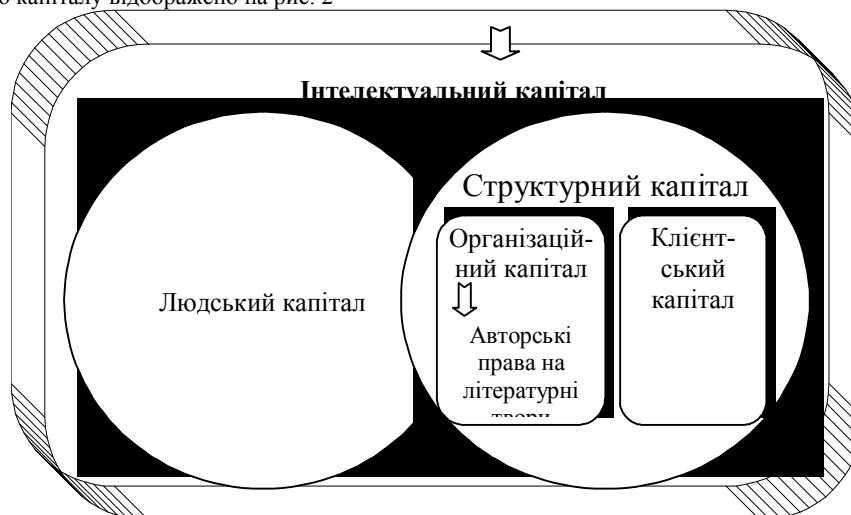


Рис. 2 Авторські права на літературні твори в системі інтелектуального капіталу

В управлінні діяльністю видавничої організації важливе місце займає побудова ефективного механізму управління тією частиною інтелектуального капіталу, що стосується об’єктів інтелектуальної власності, адже основним напрямком роботи будь-якого видавництва є творча діяльність, створення літературних продуктів, які потребують достовірної оцінки з фінансової точки зору, тому доцільно глибоко дослідити не лише юридичне поняття об’єктів інтелектуальної власності, але й їх економічну суть.

Примітки:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Н.В. Гринберг (пер.с англ.). – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 327с.
2. Білоус Н.Б. Структуризація інтелектуального капіталу підприємства// Наук. Вісник НЛТУ України: 36. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУУ. – 2007, вип. 17.8. – С. 162-168.
3. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – с. 16-27.
4. Суярова О.О. Визначення поняття інноваційний капітал та його структури // Вісник СумДУ. Серія економіка. – 2008. – 2. – с. 63-68.

5. Чухно А.А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. – Київ: Логос, 2003. – 631 с.

Olha Popovych

Ivan Franko National University of Lviv

COPYRIGHTS TO LITERARY WORKS AS AN ELEMENT OF STRUCTURAL CAPITAL OF PUBLISHING COMPANY

The article systematizes the main approaches of structurization of intellectual capital. Here is allocated the concept of structural capital and organizational capital and is formed the structure of organizational capital of publishing company.

Павло Приймак

Львівський національний університет імені Івана Франка

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Сьогодні вивчення розвитку банківської системи, як складової економіки в цілому, є одним з актуальних питань наукових досліджень, що зумовлено, зокрема вагомим впливом банківської діяльності на добробут населення та світовою фінансово-економічною кризою, яка показала, що ця система в Україні не є мобільною до швидких змін ринкових умов. Так, на кінець 2009 року вітчизняна банківська система зазнала збитку у розмірі 20 943 905 тисяч гривень [1].

Для кращої відповідності проблемам практики дослідження розвитку банківської системи потрібно виконувати з використанням економіко-математичних методів та моделей. В науковій літературі зустрічається низка таких моделей, які ми спробуємо класифікувати.

Моделі розвитку банківської системи, як і будь-які інші моделі, можна класифікувати на теоретичні та прикладні, агреговані та деталізовані, статичні й динамічні, відкриті і закриті. Зауважимо, що більшість моделей розвитку банківської системи використовують саме агреговані показники, оскільки банківська система є досить громіздкою з погляду кількості використовуваних показників. Крім цього, моделювання розвитку цієї системи виконують переважно з використанням динамічних моделей, оскільки власне вони відображають розвиток економічних явищ та процесів. Також зрозуміло, що повністю закриті чи відкриті моделі вкрай рідкі. Переважно моделі поєднують використання як екзогенних, так і ендогенних змінних. Зокрема, Дуайт Джаффе та Марк Левонян [2] досліджуючи банківські системи розвинених країн, будуючи еталони розвитку для країн, що розвиваються виділяють 5 екзогенних змінних та 4 ендогенні. До чинників, які впливають на попит використання банківських послуг вони відносять: величину ВВП; чисельність населення країни; розмір країни; відношення депозитів нерезидентів до загальних депозитів по банках; відношення загальних заощаджень до ВВП. Структура банківської системи вимірюють чотирма показниками: банківські активи; загальна кількість банків; кількість філій банків; кількість працівників банківської системи.

Економетричний підхід до моделювання банківської системи країни використали в своїх працях і російські вчені [3, 4]. За допомогою запропонованих моделей вони розраховують рівноважну кількість банків країни, відтворюють реакцію банківської системи на неочікувані події, такі як, наприклад, масштабний розпродаж активів чи світова фінансова криза тощо.

Вартим уваги являється розгляд банківської системи з позицій інституціоналізму. Цей напрям є новим та популярним в економічних дослідженнях нашого часу. Як і В. Л. Макаров в своєму дослідженні "Числення інститутів" [5] можна виділити дві групи моделей, за допомогою яких доцільно виконувати числення банків:

1. Моделі, які вивчають банківську систему з погляду конкуренції між банками;
2. Моделі, які досліджують створення нових банків і їх вплив на існуючий банківський ринок.

Підтвердженням вищесказаного являються роботи деяких зарубіжних авторів. Зокрема, Кріста Хайнс [6] досліджує оптимальну кількість банків в країні, вивчає вплив відкриття нового банку на її банківську систему. Створення нового банку для банківської системи має як плюси, так і мінуси. Встановлено, що оптимальна кількість банків зменшується, з покращенням інституційного середовища, а також показано, що кількість банків в розвинених країнах є меншою, ніж в країнах, що розвиваються.

Вплив конкуренції між банками на ефективність функціонування банківської системи вивчають Моніка Шнітцер [7] і Дж. Біккер та К. Хааф [8]. Першим з цих авторів показано, що не вигідні позики більш ймовірні у випадку великої кількості банків, які конкурують за клієнтів. Ним побудована емпірична модель банківської системи, за допомогою якої можна визначити оптимальну кількість банків, дослідити результат входження нового банку до цієї системи. Зроблено висновок про те, що при вільному входженні в банківську систему нових банків може призвести до перенасичення середовища банками і відповідно до не вигідних позик в порівнянні з соціальним оптимумом.

Автори другої з цитованих вище праць будують моделі діяльності банківської системи на основі підходу Панзара-Роуза, та підходу Бреснахана. Використовуючи обидва ці підходи показано, що в більшості банківських систем присутня монополістична конкуренція, хоча гіпотеза про існування досконалої конкуренції не відкидається. Проте, на відміну від великих, малі банки краще працюють при слабо конкурентних умовах. Доведено, що конкуренція в Європі є дещо більшою, ніж в США, Канаді і Японії.

Серед робіт українських вчених вартими уваги є дослідження В. Т. Сухотеплого [9, 10] та Л. В. Жердецької [11], які в своїх працях вивчають банківську систему України з використанням різноманітних показників концентрації. Деякі з цих показників використано в цитованій вже нами роботі [6]. В. Т. Сухотеплий показує, що банківська система України у 2007 році може складатись з 46-70 банків [9], а Дуайт Джаффе вважає цю кількість у 2001 році рівною 101 банку [2].

Проведена вище класифікація моделей банківської системи та розглянуті роботи свідчать як про постійний розвиток цієї системи, так і про розвиток методів її дослідження.

Примітки:

1. Структура власного капіталу банків за станом на 01.10.2009 р. // Вісник Національного банку України. – 2009. - № 12. – С. 56-61.
2. Jaffee D. Structure of banking system in Developed and transition economies / Jaffee D., Levonian M. // European Financial Management, – 2001. – Vol. 7(2). – P. 161-181.

3. Моисеев. С. Р. Оптимальная структура банковского рынка: сколько банков нужно России? / Моисеев. С. Р. // Вопросы экономики. – 2006. – № 10. – С. 75-92.
4. Андреев М. Ю. Моделирование деятельности современной российской банковской системы. / Андреев М. Ю., Пильник Н. П., Поспелов И. Г. // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 2. – С. 143-171.
5. Макаров. В. Л. Исчисление институтов / Макаров. В. Л. // Экономика и математические методы. – 2003. – №2. – С. 14-32.
6. Christa Hainz. Are Transition Countries Overbanked? The Effect of Institutions on Bank Market Entry / Christa Hainz. // German Economic Review, – 2004. – Vol. 5(2). – P. 237-256.
7. Schnitzer M. Bank competition and enterprise restructuring in transition economies / Schnitzer M. // Economics of transition. – 1999. – Vol. 7(1). – P. 133-155.
8. Bikker J. A. Competition, concentration and their relationship: an empirical analysis of the banking industry / Bikker J. A., Haaf K. // Journal of Banking & Finance. – 2002. – Vol. 26(11). – P. 2191-2214.
9. Сухотеплий В. Т. Модель банківської системи України з мінімальною кількістю банків / Сухотеплий В. Т. // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 32-34.
10. Сухотеплий В. Т. Аналіз динаміки структури банківської галузі України за період 1999 – 2006 рр. / Сухотеплий В. Т. // Вісник НБУ. – 2007. – № 10. – С. 16-19.
11. Жердецька В. Л. Вплив ринкової концентрації на процеси ціноутворення в банківському секторі України / Жердецька В. Л. // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 122-130.

Pavlo Pryimak

Lviv National University after Ivan Franko

CLASSIFICATION OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM

The review of scientific papers on economic and mathematical modelling of development of the banking system is executed. Classification of these models is conducted on different signs.

Зоряна Приймак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРО РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Трансформація командно-адміністративної економіки в ринкову призвела до багатьох негативних явищ і процесів, зокрема до суттєвого зниження реальних доходів значної частини населення і посилення нерівності у їх розподілі. Для постсоціалістичних і особливо пострадянських країн цей період характеризується розшаруванням населення за рівнем доходів та майна, а також поширенням бідності, що таїть у собі соціальні конфлікти та інші негативні явища. Тому актуальними є дослідження рівня, динаміки, розподілу та перерозподілу доходів домогосподарств країн, які стали на шлях ринкових перетворень.

Для аналізу розподілу доходів домогосподарств будують криву Лоренца і розраховують децильний коефіцієнт, коефіцієнти фондів, Джині та інші. Крива Лоренца наочно відображає цей розподіл. Для аналітичного його відображення найкраще використовувати коефіцієнт Джині. Якщо перші два з указаних коефіцієнтів застосовують для оцінювання розриву між доходами багатих і бідних, оскільки вони використовують інформацію про розподіл доходів тільки в межах крайніх децильних груп, то коефіцієнт Джині характеризує нерівномірність цього розподілу для всіх досліджуваних домогосподарств.

Коефіцієнт Джині широко використовують різні міжнародні інституції для порівняння нерівності розподілу доходів у різних країнах. Відповідно до класифікації, запропонованої для країн ОЕСР, коефіцієнт Джині в інтервалі 33-35 характеризує високий ступінь нерівності, 29-31 – середній, 24-26 – низький і 20-24 – дуже низький ступінь нерівності розподілу доходів [1, с. 90].

Перехід до ринкової економіки, її структурна перебудова змінили механізми формування і розподілу доходів населення, що призвело до зростання нерівності у розподілі цих доходів та швидкого поширення бідності. Найбільш відчутно це проявилось на початку перехідного періоду, коли реальний дохід суттєво зменшився. Як показує проведений аналіз цих процесів, залежно від масштабів падіння ВВП і зростання нерівності в розподілі доходів можна виділити три групи країн Східної Європи [2, с. 38]. У першій з них (Угорщина, Словаччина, Словенія) розподіл доходів, розрахований за квінтільним розподілом, майже не змінився. У другій (Білорусь, Чехія, Латвія, Польща, Румунія) – відбулися помірні зміни. Деякі втрати (1-2 відсоткового пункти) країн цієї групи стосувались трьох квінтилів з мінімальними доходами і збільшення (2-6 пунктів) відбулося у вищих квінтилях. Значні зміни в напрямку збільшення диференціації доходів (зниження на 4-5 відсоткових пункти у відсоткових пункти нижньому квінтилі і збільшення аж до 20 пунктів) відбулися в країнах третьої групи (Болгарія, Естонія, Литва, Молдова, Росія і Україна).

Протягом наступних п'яти років розподіл доходів населення країн першої та другої груп став у середньому більш рівномірним, порівняно з розвинутими країнами, і тільки в третій групі, особливо в країнах колишнього Радянського Союзу, – був менш рівномірним, ніж у країнах ОЕСР [3, с. 205]. Економічне зростання наприкінці 1990-х років призвело до зниження нерівності розподілу доходів у країнах СНД.

Величина коефіцієнта Джині для країн Східної Європи за 2000-2008 рр. показує, що в одних країнах розшарування населення за доходами з часом збільшувалось (Болгарії, Литві, Латвії, Росії, Румунії), інших – зменшувалось (Естонія, Молдова, Україна), або не змінювалось (Білорусь, Польща, Словаччина, Угорщина, Чехія). Найбільше значення цього коефіцієнта протягом цих років спостерігалось в Латвії, Молдові, Росії і Румунії, а найменше – в Словаччині, Угорщині, Україні та Чехії. Зокрема, в 2008 р. в Росії воно дорівнювало – 42,3%, Латвії – 38%, а в Україні – 21,2%, Словаччині – 24%.

В загальних доходах домогосподарств України найбільшу частку займає оплата праці (біля 55%). Вона вносить і найбільшу частку (60-70%) у нерівність розподілу цих доходів. Оплата праці є основним чинником нерівності розподілу доходів в Україні і в інших країнах.

Виконані дослідження показали, що однією з основних причин зростання нерівності у розподілі доходів та поширення бідності стали інституційні чинники. Ускладнюють проблеми у сфері розподілу доходів корупція, “захоплення держави”, тіньова економіка. Важливим чинником у зменшенні нерівності в розподілі доходів є відповідний рівень мінімальної заробітної плати. Для зменшення диференціації доходів рівень мінімальної заробітної плати потрібно збільшувати, але тільки до рівня величини прожитого мінімуму.

Примітки:

1. Панчишин С. М. Макроекономіка: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
2. Milanovich Branko. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. – World Bank. 1998. – 237 p.
3. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Назар Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Назар Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
4. Гвелесіані А.Г. Диференціація грошових доходів населення: аналіз, прогноз та механізм регулювання: монографія / А.Г.Гвелесіані; Відп. ред. В.М.Новіков. –К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. –155 с.

Zoriana Pryimak

Lviv National University after Ivan Franko

ABOUT THE DISTRIBUTION OF HOUSEHOLD INCOMES IN EASTERN EUROPE

Based on the calculation results of Gini coefficient for countries of Eastern Europe conclusions about the distribution of household incomes in these countries in transition from command-administrative to market economy. The reasons of this uneven distribution have been analysed and suggested appropriate recommendations for its reduction.

Оксана Приступа

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ

На сучасному етапі стає очевидним, що управління і прийняття рішень в сфері оподаткування проводяться в умовах невизначеності, конфліктності, дії дестабілізуючих чинників і зумовлених ними ризиків. Ризик є складовим елементом будь-якої управлінської, в тому числі і податкової, діяльності, що залежить від впливу значної кількості факторів та дій контрагентів, котрі важко передбачити у всій повноті і з необхідною точністю. Саме тому дедалі більше вчених наголошують на необхідності ризикоорієнтованої теорії адміністрування податків.

Питання податкових ризиків піднімали багато науковців і практиків як у вітчизняній науці (В. Вітлінський, О. Десятнюк, М. Клапків, С. Клименко, С. Наконечний, С. Осадець, А. Скрипник, Д. Штефаніч, О. Ястремський), так і закордоном (Б'юкенен, Масгрейв), наголошуючи на актуальності даної проблеми.

Виділяють значну кількість визначень податкового ризику, проте найбільш вживаним є наступне: податковий ризик – можливість втрати бюджетних надходжень внаслідок вірогідного або встановленого порушення податкового та валютного законодавства [4, с. 27].

Ризикоорієнтована система створюється з метою запровадження системного підходу до адміністрування податків і базується на тому, що податкові органи за рахунок поінформованості на більш ранній стадії про можливі випадки порушення податкового законодавства відповідно реагують на них належними діями, у тому числі, передбачають та упереджують такі можливі ситуації.

Варто також зазначити, що податкові ризики можуть розглядатися з двох аспектів:

- по-перше, існує ризик порушення податкового законодавства платниками податків, який характеризується можливістю (імовірністю) ненавмисного або навмисного порушення суб'єктом господарювання чинного законодавства, у результаті чого можливі втрати надходжень до бюджету, виражені у грошовій формі;
- по-друге, не виключається також і ймовірність аналогічних порушень державними службовцями, які характеризується можливістю зловживань та корупційних дій із боку працівників державних відомств, у результаті чого можливі втрати надходжень до бюджету, виражені у грошовій формі [1, с. 51].
- Окрім того, причини виникнення податкових ризиків можуть бути незалежними від вказаних категорій осіб, зокрема:
- більшість процесів, пов'язаних з оподаткуванням, принципово індетерміновані. Так, важко абсолютно вичерпно передбачити зміну законодавчої бази, природно-кліматичні умови, зміну кон'юнктури ринку та смаків споживачів, що можуть вплинути на формування податкової бази;
- податкова сфера потерпає від невизначеності наслідків постійного реформування і трансформації;
- існує високий ступінь конфліктності у формуванні податкових правовідносин;
- зростають масштаби і кількість загроз і небезпек у даній сфері;
- існують організована невизначеність і асиметрія інформації, приховування частки останньої в умовах тінізації економіки, ухилення від оподаткування тощо [3, с. 109].

Ризики податкової системи можуть ґрунтуватися на певних аксіомах:

1. аксіома загальності – в основі всіх видів діяльності та сфер поширення відносин лежать певні ризики. Очевидно, що для будь-якої межі поширення податкових правовідносин і будь-якого виду діяльності у сфері оподаткування існує можливість виникнення тих чи інших ризиків, які за певних умов здатні проявлятися і призводити до небажаних наслідків для неї в цілому.

2. аксіома прийнятності – всі фактори, які так чи інакше впливають на ступінь податкового ризику, умовно поділяють на об'єктивні (зовнішні) та суб'єктивні (внутрішні). При цьому до об'єктивних зовнішніх чинників відносять такі, що безпосередньо не залежать від стану податкового середовища і діяльності суб'єктів податкових правовідносин, наприклад невизначеність зовнішнього середовища, а саме неефективна економічна політика уряду, інфляція, конкуренція, політичні та економічні кризи, екологія тощо. Об'єктивними внутрішніми чинниками виступають такі ознаки ризикованості сфери оподаткування як, наприклад, проблема вибору і наявність альтернатив у податковій діяльності, конфлікт інтересів суб'єктів оподаткування тощо. До суб'єктивних чинників зараховують ті, котрі характеризують суб'єкти прийняття відповідних рішень у сфері оподаткування, їх рівень компетентності, інтелектуальний потенціал тощо.

3. аксіома неповторюваності – структура і міра ризику постійно змінюються в часі і не повторюються навіть в схожих ситуаціях. Так, ризиковість вітчизняної податкової системи в момент створення в першу чергу пов'язана з тим, що формування податкових правовідносин почалось на необґрунтованому поєднанні успадкованих від Радянського Союзу принципів «адміністрування» і невивченому зарубіжному досвіді [2, с. 52].

Важливою складовою ризикології як науки є класифікація ризиків. Для податкових ризиків притаманним є поділ на допустимі (які зумовлюють зменшення податкових надходжень, що суттєво не впливають на дохідну частину бюджету; їх поява призводить до коригування засобів і шляхів досягнення), критичні (які можуть суттєво зменшити податкові надходження і вплинути на видатки бюджету, призводять до зміни мети і стратегії податкової діяльності) та катастрофічні (ті, виникнення яких не дає змоги виконати видаткову частину бюджету і може спричинити незаплановані додаткові витрати).

Окрім того, ризики оподаткування систематизовано з урахуванням таких якісних ознак:

- за часом виникнення – перспективні, поточні й оперативні;
- за впливом наслідків ризиків – виправдані, невинуваті;
- за функціональними характеристиками [3, с. 110].

Загалом в Україні увага до проблеми ризиків значно посилюється з початком усіх трансформаційних процесів, викликаних потребами розвитку ринкових відносин, і зокрема – з реформуванням податкової системи і модернізацією Державної Податкової Служби.

Податкові ризики як структурний елемент податкової безпеки дедалі більше й частіше привертають до себе увагу як практиків, так і теоретиків-фінансистів. До сьогодні акцент у податковій політиці робився на фіскальній функції, а її регулююча (стимулююча) роль і функції фактично зведені нанівець. Водночас недостатність наукових підходів до формування системи податків, відсутність єдиної бюджетної й податкової стратегій та ефективного податкового менеджменту не лише не стимулюють розвиток підприємництва, а й стали основними причинами складної економічної ситуації в Україні. Тому податкові ризики є необхідним атрибутом, важливим елементом податкової безпеки як складовою економічної безпеки підприємництва.

Примітки:

1. Вовчак О.Д., Кеменяш І.Г. Податкові ризики в системі управління економічною безпекою підприємницьких структур України // Фінанси України. – 2008. - №11. – С.41 – 46
2. Десятнюк О.М. Аксіологія ризикованості сфери оподаткування// Фінанси України. – 2009. - №2. – С.51– 59
3. Десятнюк О.М. Концептуальні основи теорії ризиків у сфері оподаткування // Фінанси України. – 2009. - №10. – С.107– 115.
4. Оксана Десятнюк. Дефініція ризику податкової системи// Світ фінансів. – 2007. - №4. – С.24– 34

Oksana Pristupa

Lviv National Ivan Franko university

NECESSITY OF TAX RISK MANAGEMENT

Unfortunately, ukrainian tax system is not utter. And the first reason of this fact is the presence of some tax risks. Such risks may be caused by public men or by taxpayers. Our scientists must be able to forecaste such risk to avoid it.

Лілія Приступа

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ НА РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація: У доповіді проаналізовано проблемні питання розвитку перестрахування в Україні. Визначена його соціально – економічна необхідність. Розглянуто перспективи перестрахування в Україні.

Ключові слова: перестрахування, перестраховик, ринок перестрахування.

Постановка проблеми: Важливою проблемою українських страхових компаній в умовах ринку є проблема виживання та забезпечення безперервного розвитку. Під час фінансової економічної кризи ця проблема особливо загострилась і найбільша увага приділяється зміцненню фінансового потенціалу страховиків і, зокрема, забезпечення їх фінансової стійкості.

Однією з умов забезпечення фінансової стійкості страхових компаній є перестрахування.

Ринок перестрахування в Україні вимагає вдосконалення та структурних змін. Виникає необхідність підвищення статусу внутрішніх перестраховиків, застосування нових форм і методів перестрахових операцій. Нові форми співробітництва між різними компаніями здатні оптимізувати ринок перестрахування в Україні.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад перестрахування, прагматика перестраховальної діяльності в Україні та вплив державного регулювання та їх розвиток.

Виклад основного матеріалу. Одним з факторів розширення страхового ринку є розвиток ринку перестрахування, який є важливим фінансовим інструментом для страхових компаній, соціально важливим чинником розвитку суспільства в державі та необхідною умовою розвитку економіки в цілому.

Перестрахування, з точки зору його сутності, є нічим іншим, як страхуванням, але страхуванням іншого порядку. Перестрахування – це страхування страховиків. Тобто це страхування застрахованого страховиком ризику.[3]

Процес перестрахування дає впевненість страхувальникові у своєчасному відшкодуванні збитків, оскільки страховик, який перестраховує взяті на себе ризики, створює додаткові гарантії своєї фінансової стійкості

В Україні ринок перестрахування знаходиться на початковій стадії розвитку. Його недостатній розвиток обумовлений слабкою капіталізацією страхового ринку, відсутністю надійних інвестиційних інструментів, недосконалістю нормативно-правового поля для діяльності перестраховиків.

За результатами 12 місяців 2009р. відмічалися темпи спаду більшості показників страхової діяльності, у порівнянні до 12 місяців 2008 року динаміка показників свідчила про такі тенденції: на 2% знизилися обсяги вихідного перестрахування, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку зменшилися на 3%, а на зовнішньому - зросли на 6,4%. (див. табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка основних показників страхового ринку України за 2008-2009 рр. [4]

Показники ринку страхування	Роки		Приріст	
	2008	2009	млн. грн	%
Валові страхові премії, млн. грн	24 008,6	20 442,1	-3 566,5	-14,6
Валові страхові виплати, млн. грн	7 050,7	6 737,2	-313,5	-4,4
Рівень валових виплат, %	29,4	33,0	+3,6	+12,2
Передано на перестрахування, млн. грн	9 064,6	8 888,4	-176,2	-1,9
• Перестраховикам - резидентам	8 026,8	7 784,1	-242,7	-3,0
• перестраховикам - нерезидентам	1 037,8	1 104,3	+66,5	+6,4

В Україні спостерігається тенденція до зниження передачі перестраховувальних премій, хоча перестраховикам-нерезидентам - зростає.

На розвиток перестрахування впливає ряд факторів, які можна поділити на внутрішні та зовнішні. [3]

До внутрішніх факторів можна віднести законодавчу вимогу перестраховувати ризики, які перевищують 10 % місткостей компаній, «зарегульованість» зовнішнього перестрахування, жорсткі умови роботи брокерів, вплив перерахованої премії на податкові зобов'язання (від суми премії) та слабка капіталізація ринку внаслідок відкладеного інвестиційного попиту.

До зовнішніх факторів можна віднести великі місткості міжнародних перестраховиків, масова пропозиція офшорного перестрахування, вимоги до наявності рейтингів перестраховиків, резервування обмеження на обсяг перевезення та продажу валюти, концентрація міжнародного ринку перестрахування за рахунок злиттів та поглинань.

Серед проблем, які потребують найшвидшого вирішення, слід відзначити необхідність удосконалення законодавчої, інформативно-правової та нормативної бази як страхування, так і перестрахування.

В Україні поки що не сформована необхідна законодавча база, яка б регулювала перестрахування. У ст. 11 ЗУ «Про страхування» є лише одне визначення перестрахування, яке, на мою думку, неповне і не враховує відносин вторинного перерозподілу ризиків. В законі сказано, що страховику дозволяється перестраховувати ризик. Немає визначення договору перестрахування, не вказано чим він відрізняється від страхового договору.

Нині діюче положення КМУ «Про порядок та вимоги щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) - нерезидента» №124 від 04.02.2004 р. присвячене вимогам лише до перестраховиків-нерезидентів. Новий Закон «Про страхування» повинен врегулювати всі принципово важливі питання внутрішнього перестрахування і адаптацію його до міжнародного.

Перестрахуванням можуть займатись усі суб'єкти страхового ринку, які отримали ліцензію на той чи інший вид страхування, що призвело до демпінгування тарифів та обумовило ситуацію з відсутністю єдиних стандартів і вимог до договорів перестрахування.

В Україні законодавчо не визначений статус професійної перестраховувальної компанії, який дозволив би затвердити на ринку єдині принципи і стандарти перестрахування. Спеціалізовані перестраховувальні компанії повинні мати інший, ніж прямі страховики, предмет діяльності, у них інші клієнти, інший маркетинг.

Сьогодні професійних перестраховиків в Україні мало і назвати їх чисто професійними не можна, бо вони здійснюють і певні види страхування.

Висновки. Узагальнюючи розгляд основних проблемних аспектів вдосконалення перестраховувальної діяльності в Україні, можна зробити висновок про необхідність створення законодавчих та економічних умов розвитку перестрахування й адаптації його до міжнародного перестрахування.

Вирішення вищевказаних актуальних проблем сприятиме розвитку перестраховувальної діяльності в Україні та створення цивілізованого перестраховувального ринку.

Примітки:

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 р. № 85/96 ВР
2. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) нерезидента» від 04.02.04 р. № 124
3. Теребус О. М. Перестрахування та проблеми його розвитку в Україні / Ольга Теребус // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 105-109.
4. <http://www.dfp.gov.ua>

Liliya Prystupa

Ivan Franko National University of Lviv

Problems in the Ukrainian market of reinsurance and possible ways of overcome them

The report analyzed problems in development of reinsurance in Ukraine, defined its social – economic necessity and considered prospects of reinsurance in Ukraine.

Лілія Приступа

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація: висвітлено значення рентабельності для оцінки ефективності діяльності підприємства та для відображення кінцевих результатів господарської діяльності підприємства в умовах євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: рентабельність, підвищення рентабельності в умовах євроінтеграції.

Постановка проблеми: В сучасних умовах підвищення рентабельності підприємств є дуже важливим і складним завданням. Багато підприємств в Україні працюють нерентабельно, тобто вони неприбуткові, або їх рентабельність надто низька. Тому дослідження рентабельності, а також шляхів її підвищення на підприємстві є дуже важливим і актуальним питанням на даний час.

Аналіз основних досягнень та публікацій. Підвищення кінцевих результатів господарської діяльності кожного підприємства має істотне значення для економіки країни, що і зумовило постійну увагу дослідників. Поміж сучасних вітчизняних дослідників, які займаються питаннями прибутковості підприємницької діяльності, необхідно відзначити таких як Мец В.О., Павловську О.В., Попович П.Я., Бець М. П., Васильєва В.В. та інших.

Виклад основного матеріалу. Для інтенсифікації євроінтеграційних процесів в Україні потрібно здійснити глибокі зрушення в економіці, а також, зокрема на кожному підприємстві – у вирішальній сфері людської діяльності, тому доводиться постійно ухвалювати неординарні рішення, пов'язані з урахуванням фінансового стану підприємства.

Необхідно здійснити крутий поворот до інтенсифікації виробництва, при цьому показники рентабельності відображають остаточні результати господарської діяльності підприємства. Вони характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків його діяльності та окупність витрат.

Мета будь-якого підприємства - не тільки одержання прибутку, але й забезпечення високої рентабельності господарської діяльності. На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність - відносний показник, він показує ступінь прибутковості підприємства. Рентабельність відбиває рівень прибутковості щодо певної бази. Підприємство рентабельне, якщо суми витрат від реалізації продукції достатньо не тільки для покриття витрат на виробництво і реалізацію, але й для утворення прибутку [4]

Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Адже в умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Тому для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток. А це можна зробити наступними методами [5] :

- нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг;
- здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси;
- кваліфіковано, зі знанням справи здійснювати цінову політику, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками, покупцями;
- вміти найдоцільніше розмішувати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

До найважливіших шляхів підвищення рентабельності підприємства також можна віднести покращення маркетингу, пов'язане з коригуванням стратегії і тактики маркетингу. Якщо неефективно працює відділ маркетингу, то підприємство втратить багато потенційних споживачів і ринків збуту продукції. Удосконалення роботи відділу маркетингу передбачає [3]:

- вироблення тільки тієї продукції, що безумовно буде купуватися, при цьому підприємству потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності та зосередити свою увагу на тій продукції, яка є високорентабельною. Також потрібно покращувати продукцію з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;
- організовувати виробничий процес так, щоб він був пристосований до швидкої переналадки;
- постійно вести наукові дослідження з аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;
- приділяти більше уваги дизайну продукції, упаковці, а також рекламі. Адже реклама є дуже важливим засобом доведення інформації про підприємство та про продукцію, яка ним виготовляється до відома споживачів. Для підприємства реклама є вагомим засобом, за допомогою якого підприємство зможе підвищити попит на свою продукцію, що призведе до збільшення обсягів продажу, прибутку та рентабельності.
- підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності. Це можна досягнути за рахунок зниження собівартості, покращення дизайну, зовнішнього вигляду продукції;
- усунення каналів втрати прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок);
- чітке і своєчасне виконання угод з поставок продукції;
- підвищення оптових або інших відпускних цін на продукцію, але так, щоб ці ціни відповідали якості продукції.

Рентабельність використання фінансових ресурсів може бути підвищена, якщо підприємство досягає того ж обсягу прибутку, але зменшує при цьому суму коштів, які вкладені в основні і оборотні засоби.

Рентабельність продукції, яка досягнута підприємством в базовому періоді повинна бути скоригованою з урахуванням умов ціноутворення планового періоду. Так ми розраховуємо базову рентабельність, але вона буде відображати лише цінові фактори, які слід брати до уваги при плануванні прибутку. Можна визначити резерви, які не були використані підприємством у базовому періоді для зростання прибутку, а саме за рахунок [1]:

- ліквідації непродуктивних і понаднормативних витрат, що відносяться на собівартість продукції;
- ліквідації фактів поставки готової продукції покупцям з відхиленнями від узгоджених технічних і якісних параметрів, які ведуть до зниження оптових цін на ці вироби, і отже, прибутку від реалізації;
- структурних зрушень в асортименті продукції, що виробляється та реалізується, в бік випуску рентабельнішої продукції.

Враховуючи ці резерви розраховують скориговану базову рентабельність продукції підприємства.

Важливе значення як на стадії планування прибутку, так і в ході повсякденного контролю за виконанням плану прибутку має виявлення зайвих для підприємства запасів товарно-матеріальних ресурсів у вигляді непрацюючого устаткування, машин, приладів, понаднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту та інших цінностей. Фінансові ресурси, вкладені в такі активи, уповільнюють обіговість коштів підприємства, та природно знижують рентабельність виробництва

У підвищенні рівня рентабельності величезну роль відіграють також і трудові ресурси, з цього випливає що на підприємстві обов'язково [2] :

- потрібно удосконалити роботу відділу кадрів;
- в першу чергу потрібно звернути увагу на професійні якості працівників, їх уміння працювати з колективом, відношення до своїх функціональних обов'язків.

Висновки: підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, це і буде сприяти зростанню рентабельності підприємства. Це має особливе значення для підприємств України в умовах євроінтеграційних процесів, бо, якщо Україна увійде до Європейського простору, то нерентабельні підприємства або підприємства з низьким рівнем рентабельності просто не витримають конкуренції з європейськими фірмами і будуть змушені вийти з ринку.

Примітки:

1. Алексєнко В. Рентабельність підприємства в умовах трансформації ринкових процесів/ Алексєнко В.// Економічний вісник університету. Збірник наукових праць. – 2010. - №14 – с.47-52.
2. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва / Бець М.П. // Економіка України. Політико-економічний журнал. – 2007. - №2. – с. 40-45.
3. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств/ Васильєв В.В. // Фондовий ринок. – 2007. - №12. – с. 11-14.
3. Несвіт В. Організаційно-економічне управління рентабельністю підприємства (на прикладі машинобудівної галузі)/ Несвіт В.// Схід: аналітично-інформаційний журнал. – 2009. - №8 – с.73-77.
4. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / Павловська О.В. // Фінанси України. Науково-теоретичних та інформаційно-практичний журнал. – 2007. - №11. – с. 54-60.

Liliya Prystupa

Ivan Franko National University of Lviv

WAYS OF INCREASING PROFITABILITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN EUROPEAN INTEGRATION CONDITIONS

Annotation: the report shows importance of profitability for measuring the efficiency of enterprise activity and to display the final results of business activities of enterprises in conditions of European integration processes.

Key words: profitability, increasing of profitability in European integration conditions.

Віктор Притисюк, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управління організацією базується на взаємодії різних систем, серед яких головною, що приводить до дії інші, є система управління персоналом. В умовах трансформації економіки невирішеність багатьох проблем з управління персоналом є чинником недостатньої ефективності діяльності підприємств та причиною деформації соціально-трудової сфери.

Існує широкий спектр концепцій і теорій, що стосуються ролі людини в організації. Перенесення їх на ґрунт сучасних економічних відносин породжує певні суперечності, які обумовлені тим, що в період ринкових перетворень розвитку персоналу протягом тривалого часу не приділялося належної уваги. У зв'язку з цим теорія управління персоналом як динамічна система наукових знань, що розкриває процес розвитку менеджменту, потребує подальшої розробки концептуальних підходів до даної проблеми, яку неможливо вирішити без урахування змін у суспільстві, свідомості людей, економіці, технологіях. Нові умови потребують і нових підходів до методів підбору персоналу, навчання, оцінки ефективності роботи працівників, мотивації до творчої праці [1, с. 223].

Процес управління підприємством тісно пов'язаний із методологією управління персоналом. Здійснений аналіз наукових робіт свідчить про те, що на даний час ще не вироблено єдиного підходу до цієї проблеми. Під управлінням персоналом підприємства звичайно розуміють коло питань, представлених безліччю функцій, що пов'язані з виробничими відносинами, нормуванням, мотивацією, організацією праці, оплатою праці тощо.

Стратегія розвитку підприємства має не тільки економічний, але і соціальний аспект, тому що персонал організації бере безпосередню участь у формулюванні і реалізації її місії, цілей і задач. Стратегічне управління необхідно розглядати в трьох площинах: стратегія, структура і культура організації. Виконаний аналіз свідчить, що основними перешкодами для впровадження в практику стратегічного управління є культурні обмеження, недостатня участь управлінського персоналу, перешкоди, які виникають через невідповідну культуру організації, брак інформації і компетенції персоналу [3, с. 45].

Системний розгляд комплексу методичних прийомів, які характеризують корпоративну культуру, дає підставу для подальшого розвитку цього поняття, пов'язавши його з управлінням якістю на підприємстві. Корпоративна культура в галузі якості має культивувати філософію постійного поліпшення всіх складових культури та організації робочого середовища, в тому числі мотивацію працівників. Підтвердження даних положень базується на обґрунтованих гіпотезах [2, с. 67]:

- корпоративна культура підприємства прямо впливає на рівень управління якістю, а оптимальне поєднання показників корпоративної культури та офіційної політики якості є стимулом до вдосконалення всієї системи менеджменту;
- чинники корпоративної культури є пріоритетними у розвитку інноваційності трудового процесу і трудової мотивації, у взаємодії управління і комунікації.

Аналіз наукових джерел, показав, що існуюча класифікація чинників виробництва (земля, праця, капітал, підприємницькі здібності, інформація) не враховує інших, які значною мірою впливають на ефективність діяльності підприємства. Перш за все це стосується такого чинника, як персонал. При цьому всі складові системи управління персоналом мають мотиваційне значення. Мотивація суттєво впливає на поведінку людини, а отже, на ефективність праці та ефективність використання капіталу. Тому доцільно виділити мотивацію як самостійний чинник виробництва, який в ряді випадків виявляється вирішальним у конкурентній боротьбі.

З точки зору всіх змістовних теорій мотивації професійний розвиток та навчання персоналу є вагомими мотиваторами, що сприяють задоволенню різних потреб. Даний елемент системи управління персоналом є найважливішим стимулом, на основі якого формуються мотиви визнання, причетності, розвитку, самореалізації і самоповаги. Виходячи з цього запропоновано доповнити існуючу схему еволюції концепцій управління персоналом додатковим етапом – концепцією розвитку персоналу. Концепція передбачає кардинальне оновлення підходу до менеджменту на засадах не фрагментарного підходу до використання інструментів управління персоналом, а системного застосування всіх елементів мотиваційного поля.

Концепція розвитку персоналу базується на тому, що в умовах інформатизації суспільства і глобалізації економіки важливість підвищення компетенції персоналу для успішного розвитку будь-якої компанії стає домінуючою. Узагальнюючи точки зору різних авторів на проблему безперервної освіти, сформульовано такі висновки [3, с. 89]:

- безперервна освіта – пріоритетна проблема, викликана сучасним етапом науково-технічного розвитку;
- намітилися два діаметрально протилежних ставлення до безперервної освіти – від повного її несприйняття та оголошення черговою утопією до визначення безперервної освіти як головної педагогічної ідеї сучасного етапу світового розвитку;
- виявлено три головних підходи до безперервної освіти: традиційний, тобто компенсаторна, додаткова освіта, частина «кінцевої» освіти; як довічний процес, в якому віддають перевагу педагогічно організованим формальним структурам; найбільш продуктивний – ідея довічної освіти.

Отже, управління персоналом необхідно розглядати як набір стимулів у системній реалізації загального менеджменту підприємства. Існуючі теорії мотивації, як показує практика, не допомагають у вирішенні реальних проблем мотивації, що виникають у керівників і тим більше у розробці гармонійної системи мотивації. Численність теоретичних підходів, які мають становити основу методології вибору конкретних прийомів, що застосовуються для формування мотивації, в даному випадку не компенсує відсутність якості. Фактично для побудови універсальної системи мотивації персоналу немає надійного фундаменту. Ключовими мотиваційними чинниками щодо розвитку персоналу є система навчання, оцінка і стимулювання персоналу.

Примітки:

1. Назаренко В.В., Кабанов А.И. Принципы управления персоналом в учении Э. Деминга // Государное регулирование галузей економіки: Зб. наук. праць ДонДУУ. – Т. V, вип. 35. – Донецьк: ДонДУУ, 2004. – С. 222 – 229.
2. Стратегии адаптивного управления организацией / И.В. Петенко, А.Г. Ахламов, В.В. Назаренко, В.В. Бублей. – Донецк – Одесса: Изд-во ВИК, 2005. – 181 с.
3. Совершенствование системы управления промышленным предприятием: проблемы и решения / Н.А. 4. Янковский, А.В. Белоусов, В.Н. Веревкин, А.Н. Гармаш, А.В. Жадан, В.А. Захаров, В.В. Назаренко, В.Л. Пилюшенко, С.Ф. Смирчевский, В.А. Степанов. – Донецк: Норд-пресс, 2006. – 393 с.

Victor Pritisyuk, Alla Pikhur
Khmel'nitskiy institute of MAUP

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT A PERSONNEL

Essence of management a personnel is exposed. Factors, which influence on a management a personnel and it is proved that efficiency of management a personnel depends on efficiency of studies of personnel of enterprise, are described.

Яна Іщенко, Ганна Причепя

Вінницький національний аграрний університет

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ

В процесі розширеного відтворення велике значення для формування позитивних фінансових результатів підприємств має вибір методів бухгалтерського обліку, особливо, що стосується методики нарахування амортизації основних засобів. Згідно з П(С)БО 7 під амортизацією основних засобів маєтись на увазі систематичний розподіл вартості необоротних активів, що підлягає амортизації напротязі строку їх корисного використання.

Цим же стандартом передбачено методи нарахування амортизації: прямолінійний, виробничий, кумулятивний, метод зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, податковий. Вивченням і порівняльним аналізом наведених методів займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Амбросов Л.М., Бланк О.І., Гітман Л., Добриніна О.І., Кісіль М.І., Костюченко В.М., Хачатурова Т.С., Шарп В.

Прискорені методи нарахування амортизації, а саме: кумулятивний, метод зменшення залишкової вартості та прискореного зменшення залишкової вартості дали змогу значно підвищити економічні показники багатьох розвинутих країн світу. Особливістю цих методів є те, що за їх допомогою стало можливим врахувати вплив не лише показників фізичного зносу основних засобів але великою мірою і морального.

Провідні країни світу використовують прискорену амортизацію як засіб стимулювання науково-технічного прогресу, що є найбільш ризикованим і рентабельним видом діяльності. Японія зокрема запровадила цей вид амортизаційних відрахувань для компаній, які використовують енергозберігаючі та нешкідливі для довкілля технології. Тоді як в США обладнання, яке використовується в НДДКР, при строках експлуатації 4 – 10 років має термін нарахування амортизації 5 років [1].

Як свідчить світова практика кожен метод нарахування амортизації має свої очевидні переваги і недоліки, а також відображає свій вплив на структуру операційних витрат, що в подальшому втілюється у фінансових результатах суб'єкта господарювання [2]. Саме тому вибір методу нарахування амортизації має неабияке значення для підприємства.

Кожне підприємство згідно законодавства має змогу самостійно обирати методи нарахування амортизації для кожного об'єкта обліку окремо, або ж за групами однорідних об'єктів. В останньому випадку яскравим прикладом є метод нарахування амортизації передбачений податковим законодавством.

Прямолінійний метод нарахування амортизації є найпростішим і найбільш поширеним у господарській діяльності підприємств, крім того - дозволяє проводити коригування щодо нормативів нарахування амортизації [3]. Проте даний метод не відображає залежності між амортизаційними відрахуваннями та обсягами випущеної продукції, тоді як за виробничим методом цього недоліку не спостерігається. Хоча виробничий метод нарахування амортизації доцільний лише для тих необоротних активів, що беруть безпосередню участь у процесі виготовлення продукції, надання послуг, виконання робіт.

Проведемо порівняльний аналіз методів нарахування амортизації. Для цього припустимо, що вартість придбаного підприємством обладнання складе 101000 гривень, а ліквідаційна вартість – 1000. Строк корисного використання складатиме 4 років при цьому розрахунковий обсяг виробництва згідно технічного паспорту в загальному становить 500000 одиниць.

Результати обрахунків оформимо у вигляді таблиці 1:

Таблиця 1

Порівняльний аналіз методів нарахування амортизації

Методи	Сума амортизації за роками, грн.			
	1	2	3	4
Кумулятивний	40000	30000	20000	10000
Зменшення залишкової вартості	69144,6	21808,2	6878,3	2169,4
Прискореного зменшення залишкової вартості	50500	25250	12625	11625
Прямолінійний	25000	25000	25000	25000
Виробничий	22000	18000	45000	15000

Як ми бачимо з таблиці 1, у перший звітний рік після зарахування основних засобів на баланс підприємства найбільша сума амортизації була нарахована за методом зменшення залишкової вартості, найменша – виробничим методом. В останній рік найбільша сума нарахована прямолінійним методом, найменша – методом зменшення залишкової вартості. Тому при відносно середніх строках експлуатації основного засобу метод зменшення залишкової вартості дає найбільш стрімку прогресію.

Найрівномірніше нарахування амортизації простежується за прямолінійним методом. Метод прискореної амортизації передбачає списання вартості основного засобу, скільки б ця сума не складала на кінець терміну експлуатації.

Важливим є той факт, що підприємство має можливість змінювати не лише строки корисного використання об'єкта основних засобів, але й змінювати метод нарахування амортизації.

Отже, регулюючи величину амортизаційних відрахувань за допомогою зміни методів прискореної амортизації, прямолінійного, виробничого суб'єкт господарювання не порушуватиме податкового законодавства, оскільки у будь-якому випадку належна сума податку на прибуток буде виплачена державі, а лише отримає шанс у певний момент часу отримати довгоочікуваний кредит або ж допомогу з боку інвесторів. Крім того, застосування прискореної амортизації збільшує інвестиційну привабливість підприємства.

Примітки:

1. www.ukrdzi.com
2. Надворняк Я.М. Порівняльний аналіз методів нарахування амортизації як джерела відтворення основних засобів/ Я.М. Надворняк//. – 2008. – №11 – с. 84 – 89.
3. Кучеренко Т. Облікова політика фінансової звітності в національних стандартах/ Т. Кучеренко//. – 2009. – №9 – с. 16 – 25.

Yana Ischeko, Ganna Prychepa
Vinnitsia national agrarian university

ADVANTAGES AND LACKS OF MODERN METHODS OF CHARGING AMORTIZATION

In this work the basic methods of extra charge are represented depreciations which is utilized in modern practice of business management. Grounded expedience of the use of every method according as the type of irreversible assets and presence of circulating assets.

Костянтин Прокопенко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНУ

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки. Вважається справедливою думка, що "Україна може бути однією з провідних країн із залучення іноземних інвестицій: як прямих, так і портфельних. Проте притоку в інвестиційну сферу іноземного та приватного національного капіталу перешкоджають політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури." [1] Одним із найважливіших чинників, який стимулює інвестиційну активність, є формування оптимістичних сподівань. Наприкінці 2009 р., коли питання додаткового залучення капіталу стало актуальним як ніколи, інвестори знову почали сприймати Україну як перспективний напрям. На нашу думку інвестиції можуть з'явитися вже в першому півріччі 2010 р., зокрема в промисловому, аграрному та FMCG¹ секторах. Однак у найближчий рік фінансові вливання не будуть масштабними, а інвестори, які прийдуть в Україну, обиратимуть компанії скрупульозніше, ніж до кризи. Один з основних чинників, на які звертатимуть увагу інвестори, – прозора та зрозуміла корпоративна структура. Це стосується як акціонерного, так і боргового капіталу. Сьогодні консолідація структури компанії важлива не тільки для західних інвесторів – навчені кризою українські інвестори також не купуватимуть "кота" в мішку. Також для підвищення інвестиційної привабливості слід здійснити певне реформування податкової системи, а саме: зменшити дискрецію² податкових органів, зменшити вартість та обтяжливість податкового адміністрування, спростувати нарахування та сплату податків, сприяти зняттю жорсткого протистояння між незалежним бізнесом та податковими органами, декриміналізації податкових відносин, при збереженні можливості та стимулів карати злісних порушників, зменшити загальне податкове навантаження (поступово), передусім на робочу силу та нові інвестиції, малі та швидко зростаючі підприємства. Також, потрібно переносити податковий тягар з доходів та прибутків на джерела ренти (природні ресурси, успадковані основні фонди), та потенційні джерела доходів – з метою їх найефективнішого використання та оподаткування (концесії³, податок на активи).

Можна також припустити, що компанії, які вчасно приведуть свої активи та фінансову звітність у порядок, а також очистять структуру від проблемних активів, будуть привабливішими для західних інвесторів і зможуть конкурувати за інвестиції, які надходитимуть до України в наступному році. Хвиля M&A⁴, якої очікують експерти, буде неможлива без корпоративної реструктуризації. Поки структура компанії не консолідована, шлях до інвестицій для неї закритий.

Ще одним кардинальним кроком який необхідно зробити для покращення ситуації – це відмовитися від будь-яких секторальних податкових пільг. Досвід їх використання свідчить, що втрати добробуту від спотворення ринкової конкуренції та низьких надходжень до бюджету значно перевищують здобутки, які отримують виробники в короткостроковому періоді. Окрім того, використання податкових пільг має дуже потужний негативний ефект у довгостроковій перспективі, оскільки такі пільги суттєво уповільнюють структурні реформи в економіці.

Підприємства, що користуються пільгами як правило позбавлені стимулів здійснювати реструктуризацію та модернізацію виробництва. Окреме значення повинна мати система податкових преференцій для стимулювання внесення виробничих інвестицій в національну економіку. На відміну від існуючого порядку, потрібні пільги у вигляді зниження оподаткування нерозподіленого корпоративного прибутку, а також зниження відсотка загального (єдиного) внеску до пенсійного та фондів загальнообов'язкового соціального страхування. При цьому рішення щодо встановлення таких преференцій повинні надавати відповідно Верховна Рада України (в частині зниження податкових внесків до державного бюджету і пенсійного фонду) та обласні чи міські ради депутатів (в частині зниження податкових відрахувань до відповідних місцевих бюджетів). Надання цих преференцій має відбуватися індивідуально по окремих проектах та на обмежений строк (наприклад, 5 років), а причини такого надання повинні бути законодавчо окреслені (інновації, екологія, створення робочих місць у депресивних регіонах тощо).

Окрім порядку стимулювання окремих інвестиційних проектів, необхідні іншого типу преференції, наприклад, інвестиційні податкові знижки, коли прибуток підприємства, який використовується на певні інвестиційні цілі, оподатковується за пониженою ставкою. Такого типу знижки доцільні у випадках використання інвестицій на науково-дослідні й інноваційні роботи та на заходи з енергозбереження.

Гостро актуальним є звільнення нарахувань і сплати ПДВ на інвестиційні операції й товари: на купівлю акцій корпоративних товариств, проектно-конструкторські і наукові роботи, послуги капітального будівництва, купівлю основних засобів, що вносяться до статутного фонду підприємства, а також на купівлю механізмів, деталей, комплектуючих виробів і матеріалів для їх ремонту й модернізації. Це серйозно вплине на зростання інвестиційного попиту, який зараз знаходиться у пригніченому стані. Однак ми бачимо що інвестиційна привабливість України зростає хоч і дуже повільними темпами. Відповідний індекс який вираховує Європейська бізнес асоціація у I кварталі поточного року збільшився. Вперше з вересня 2008 року. Настрої інвесторів оцінювалися за 5-бальною шкалою. За перший квартал 2010 року ми маємо кредит довіри уряду України, Президенту країни. Таким чином інвестори продемонстрували, що зараз індекс та настрої інвесторів знаходяться на відмітці 3,04 у порівнянні із четвертим кварталом минулого року, де індекс інвестиційної привабливості був на рівні 2,57.[2]

Головним фактором, який сприяє зростанню інвестиційної привабливості, стала політична стабільність, зауважують в асоціації. При цьому найбільші очікування бізнес структури мають відносно дій Президента України щодо проведення низки реформ, насамперед в сфері оподаткування, та зниження рівня корупції.

Крім того, на українському ринку з'являється ще одна категорія установ, які зацікавлені в прозорості бізнесу компаній і вимагатимуть корпоративної реструктуризації. Це банки, у тому числі українські. Якщо до кризи фінансові установи мало цікавилися структурою компаній, які вони кредитували, то з поновленням кредитування в українській економіці вони, взявши до уваги свої прорахунки в докризовий період, будуть змушені кардинально змінити свої підходи. За експертними оцінками, банки в першу чергу вимагатимуть від корпоративних позичальників консолідованої структури, у якій можна чітко побачити власника та бенефіціара і у якій немає каналів для безконтрольного виведення капіталу.

Для стимулювання розвитку інвестиційних процесів на регіональному рівні необхідно розробити цілеспрямовану стратегію формування іміджу регіону як привабливого об'єкта вкладання інвестицій. Особливо важливе значення має формування бази даних для потреб широкого кола інвесторів щодо економічного і правового середовища, інвестиційного потенціалу та конкурентних переваг територій, запровадження і постійна підтримка дії ефективних каналів поширення інформації щодо потреб та можливостей територій, в тому числі рекламного характеру, активна участь і посередництво в налагодженні ділових контактів між представниками місцевих ділових кіл та потенційними інвесторами, адміністративний та консультативний супровід інвестиційних проектів.[3]

FMCG¹ (англ. Fast Moving Consumer Goods — товари повсякденного вжитку) - аббревіатура, прийнята в англослов'янському світі для позначення товарів широкого вжитку, таких як продукти харчування, косметика, побутова хімія та інше.

Дискреція² (від лат. Discretio) — спосіб вирішення економічних проблем, який полягає в тому, що особа, орган, що приймають рішення, діють у основному на власний розсуд, в залежності від свого бачення економічних умов, їх оцінки.

Концесія³ — договір про передачу природних багатств, підприємств, інших господарських об'єктів, що належать державі чи місцевим органам влади, в тимчасову експлуатацію іншим державам, іноземним фірмам, приватним особам.

M & A⁴ (Mergers & Acquisitions) - перекладається з англійської як злиття і поглинання і є аббревіатурою, яка використовується для ідентифікації угод, при реалізації яких відбувається передача контролю з управління бізнесом або його частини, які називають M & A-угоди.

Примітки:

1. Федоренко В.Г. Інвестування. К., Видавництво „Алерта”, 2006, с.441.
2. www.me.gov.ua Міністерство економіки України.
3. Петкова Л.О. Інвестиційна привабливість регіонів // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 40 – 45.

Kostyantyn Prokopenko

Ivan Franko National University of Lviv

MAJOR PROBLEMS AND WAYS TO INCREASE INVESTMENT FLOWS TO UKRAINE

The article analyzes the main problems and ways to increase investment flows to Ukraine as a source of stable growth of national economy in the period after the crisis.

Ірина Прокопів

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМНІ АКТИВИ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Характерною рисою сучасної банківської кризи є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів у цілому, обсяг проблемних кредитів в банківській системі становить 25% від обсягу активів. Станом на 01.02.2010 р. за даними НБУ кредитний портфель українських банків становив 709,11 млрд. грн. Таким чином обсяг проблемних активів становить приблизно 177 млрд. грн., що визначає реальну потребу в очищенні балансів банків від проблемних активів. Тому на сьогодні велике практичне значення має розробка сучасних підходів до вдосконалення організації управління проблемними активами на основі системи організаційно-правових і адміністративних заходів, одним із яких може бути створення так званих госпітальних банків [4].

«Проблемними» активами є такі, що мають комерційну цінність, але пов'язані з суперечкою, конфліктом, ризиком втрати, збитками або неефективним управлінням. З метою поліпшення ситуації у фінансовому секторі необхідними є заходи щодо очищення балансів банків від проблемних (токсичних) активів. Спираючись на думки провідних економістів, ефективно вирішити цю проблему можна шляхом створення госпітального (проблемного) банку.

Дослідженням необхідності та результативності створення госпітального банку займалися багато зарубіжних науковців та відомих банкірів. Зокрема американський економіст Дж.Стігліц вважає, що створення «поганого» банку - це марна трата грошей і банкрутство банків; відомий фінансист Дж. Сорос стверджує, що створення госпітального банку для поглинання активів, які опинилися в тилу кризи кредиторів, стане великою помилкою як і з політичної, так і з фінансової точки зору, а ось Бр. Каплен вважає, що це кращий спосіб розв'язання проблем, що виникли в банківському секторі [1, с. 28].

Термін «госпітальний банк» застосовується для позначення фінансового інституту, створеного з метою переведення до нього проблемних активів (замість того, щоб ліквідуватися в авральному порядку), які за будь-якими цінами можуть бути реструктуризовані у спеціальній установі, наділеній відповідними фінансовими можливостями. Перші згадки про госпітальний банк датуються 1988 роком [2, с. 4].

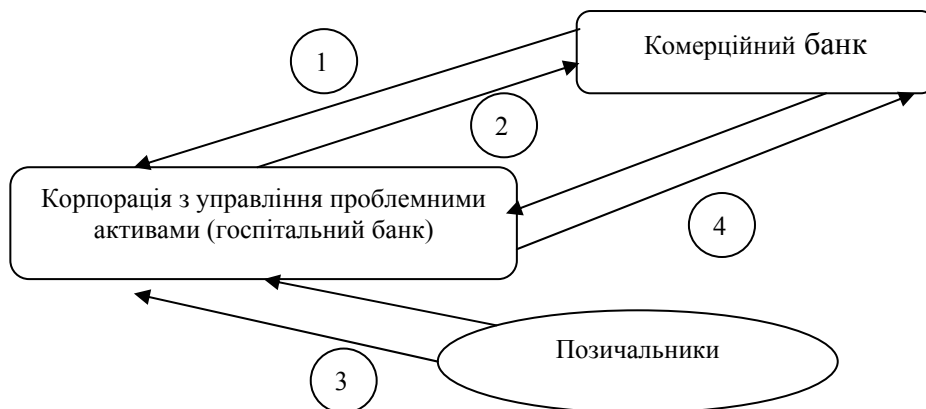
Як свідчить світовий досвід, викуп проблемних активів може здійснюватись у державній, приватній та змішаній формах. Тобто госпітальний банк може бути створений державою (як у Швеції) або окремим банком, групою банків чи просто приватною компанією (приклад Сітібак), можливим є поєднання цих двох форм, як у Швеції [2, с. 5]. При цьому, проблемні активи кількох банків окремо чи разом із адекватними їхніми зобов'язаннями можуть бути переведені в одну банківську структуру чи спеціально створене агентство (фінансову компанію) з управління проблемними активами.

В Україні питання створення подібної структури знайшло відображення у засіданні за круглим столом на тему «Госпітальні банки: світовий досвід і можливості для України», що відбулося в Національному банку України 18.06.2009 року. Під час роботи круглого столу було розглянуто можливі шляхи нейтралізації неякісних банківських активів, що набули загрозливих для ефективної діяльності банківської системи масштабів в умовах світової фінансово-економічної кризи та сформовано засади функціонування госпітального банку, зокрема:

- продаж активів госпітальному банку має здійснюватися за розрахунковою ринковою ціною, оскільки у випадку заниження ціни у госпітального банку буде менше стимулів поліпшувати якість активів і продавати їх за найкращою можливою ціною;

- госпітальний банк обов'язково повинен прагнути до максимізації прибутку, що означає повернення якомога більшої частини вартості активів із мінімальними втратами;

- продаж активів госпітальним банком повинен враховувати необхідність збалансування таких складових, як швидкість розміщення активів і їх ціна. Так, активи, за якими очікується повільне зростання цін, мають бути реалізовані якомога швидше [2, с. 5].



1. Передача проблемних кредитів госпітальному банку.

2. Емісія дисконтних облігацій.

3. Повернення заборгованості за проблемними кредитами. Коригування розміру дисконту за облігаціями у разі виявлення відхилень первинної вартості проблемних активів від ринкової.

4. Зворотний викуп проблемного активу банком в обмін на раніше емітовані облігації.

Рисунок 1. Схема госпітального банку, яка базується на німецькій моделі створення державної корпорації для викупу проблемних активів.

Сьогодні економіки розвинутих країн світу використовують різні стратегії роботи з «проблемними» активами та моделі функціонування госпітального банку: американська, англійська, шведська, чилійська, корейська. Так, якщо США, з огляду на гостроту ситуації, створюють фонд для повного викупу таких активів, то в ЄС вважають, що кожний банк має бути предметом окремого аналізу, а інструменти підтримки банків повинні бути різними, - насамперед через підвищення капіталізації [1, с. 24].

На наш погляд, найбільш прийнятною моделлю функціонування госпітального банку для України є німецький варіант (рис. 1).

Базовим принципом вказаної моделі є викуп з дисконтом проблемних кредитів спеціалізованою державною корпорацією, яка фінансується за рахунок державних коштів. При цьому відбувається обмін вказаних активів на дисконтні облігації державного санаційного банку. Важливим принципом є обов'язковість зворотного викупу проблемних активів комерційними банками. Таким чином, госпітальний банк фактично виконує роль тимчасового сховища для вказаних активів. Ключовим параметром виступає визначення справедливої (ринкової) ціни. При вірній оцінці цього показника початковий дисконт облігації може становити 10%, а в разі виявлення відхилення реальної вартості від ринкової оцінки дисконт може бути збільшено до 40%.

Перевагами даної моделі є:

- більша адаптованість німецької моделі госпітального банку у зв'язку із подібністю фінансових систем Німеччини і України (переважна орієнтація на банківський сектор з незначним впливом фінансових посередників небанківського типу у ролі потенційних інвесторів);

- емісія облігацій госпітального банку з дисконтом спричиняє економію державних коштів;
- обов'язковість зворотного викупу проблемних активів стимулює комерційні банки до більш зваженої позиції щодо ідентифікації проблемних кредитів та мінімізує так званий моральний ризик.

Недоліками даної моделі є:

- необхідність більшого рівня витрат на придбання проблемних кредитів;
- наявність додаткових державних витрат на управління портфелем проблемних кредитів, сумнівність щодо високого ступеня повернення проблемних кредитів.

Питання фінансування такої установи може бути вирішене комплексно. Зокрема, його капітал можуть сформувати Національний банк (як регулятор банківської системи), Міністерство фінансів - внеском держоблігаціями, використовуючи частину ресурсів, що виділяються на рекапіталізацію банків (44 млрд. грн.), Фонд гарантування вкладів і комерційні банки, виходячи з принципу солідарної відповідальності за стабільність банківської системи. А оскільки це - частина інфраструктури фінансового сектору, цілком можна було б залучити кредит від Світового банку [5].

Враховуючи вплив світової фінансової кризи, тенденція до зростання обсягів «поганих» активів у комерційних банках набрала великих обертів, тому багато банківських установ потребують санації, тобто заходів щодо фінансового оздоровлення. Спираючись на думки провідних економістів, санацію банку ефективно було б вирішити шляхом створення госпітального (проблемного) банку. Вірогідніше, в нинішніх умовах найкращим варіантом стало б створення санаційного банку за участю держави з її фінансовими ресурсами, потужними адміністративними важелями та регуляторним впливом в особі НБУ та Держфінпослуг.

Примітки:

1. Барановський О. Проблемні банки: виявлення й лікування // Вісник НБУ. - 2009. - № 11. - С. 18-31.
2. Госпітальні банки: світовий досвід і можливості для України // Вісник НБУ. - 2009. - № 7. - С. 3-8.
3. Выступление Председателя Банка России С.М.Игнатьева на XVIII Международном банковском конгрессе // Вестник Банка России. - 2009. - № 36.
4. Міщенко В.І., Граділь А.І. Удосконалення управління проблемними активами // Фінанси України. - 2009. - № 10. - с. 43-54.
5. Румянцев А. Банкам необходимо избавиться от токсичных активов // http://banki.ua/theme/?news_id=69.
6. <http://www.dt.ua/2000/2040/66709/>

Iryna Prokopiv

Lviv national university of Ivan Franko

PROBLEM ASSETS: UKRAINIAN REALITIES AND FOREIGN EXPERIENCE

The modern banking system is a major sphere of national economy of any developed state. Taking into account influence of world financial crisis with the aim of improvement of situation in a financial sector there are necessity to take the measures to clean the balances of banks from problem (toxic) assets. Leaning on opinions of leading economists, effectively deciding this problem is possible by creation of hospital (problem) bank. Thus, problem assets of a few banks (separately or together with their adequate obligations) can be transferred in one bank structure or specially created agency (financial company) with the aim of management of problem assets.

Маріанна Прокопів

Львівський національний університет імені Івана Франка

КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ НАРОЩЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ

Постановка проблеми. Капіталізація банківської системи і інвестиційна діяльність - це один з найважливіших показників розвитку економіки. В усьому світі банки функціонують як активні інвестори економіки [4, с. 10].

На сучасному етапі розвитку економіки концентрація банківського капіталу та забезпечення необхідних джерел і дієвих механізмів підвищення рівня капіталізації банківської системи є надзвичайно актуальною для динамічного розвитку фінансового сектору України [3, с. 95].

Нарощування капіталу банків - це ключ до забезпечення їх сталого розвитку на основі збільшення обсягів операцій, розширення мережі установ, підвищення прибутковості при дотриманні економічних нормативів і забезпеченні інтересів вкладників і кредиторів.

В Україні ще не створено цілісної системи стимулювання нарощування банківського капіталу як на державному, так і на рівні окремих комерційних банків. Тому дослідження й запровадження механізмів матеріального стимулювання нарощування власного капіталу банків є важливою передумовою їх фінансової стабільності. Особливої актуальності це питання набуло сьогодні, коли загострення фінансової кризи істотно ослабило довіру клієнтів до банків. Негайне збільшення капіталу банків передбачено як першочергове завдання в антикризових заходах уряду і НБУ, розроблених наприкінці 2008 року [6, с. 111].

Проблемі нарощування банківського капіталу присвячено ряд праць українських науковців та практиків. В останні роки дослідження інвестиційної діяльності та капіталізації банківської системи проводили такі вчені, як А.С. Криклій, С.М. Савлук, М.А. Козоріг, І.М.Лис, М.І. Дибя. [3 - 6].

Виклад основного матеріалу. Процес капіталізації - один із головних чинників сталого розвитку банківської системи та її стабільності. Проблеми капіталізації стають гострішими з приходом у банківську систему України іноземних інвесторів і акціонерів. Перед державою та її наглядовими органами за банківською діяльністю стоїть завдання щодо вдосконалення чинного законодавства, а саме: підвищення рівня капіталізації банківської системи як ключової передумови збільшення ефективності її функціонування [5, с. 80].

Аналіз наукових джерел з теми дослідження свідчить, що першочерговим завданням є нарощування основних складових банківського капіталу - статутного фонду і прибутку, зростання яких безпосередньо збільшує вільні банківські резерви як джерела довгострокових кредитних ресурсів і ліквідних коштів.

Проблема капіталізації українських банків перебуває в центрі уваги НБУ та вищих органів управління комерційних банків. На макrorівні вирішення цієї проблеми зводиться до визначення завдань і нормативів, а практичний її аспект покладається на окремі банки, які повинні виробити механізми і знайти потрібні кошти. Проте актуальність цієї проблеми

потребує комплексного її вирішення. Зокрема, на макрорівні необхідно забезпечити стимулювання нарощування банківського капіталу шляхом установлення відповідних регуляторних і фінансових важелів, на мікрорівні - удосконалити фінансовий менеджмент й систему стимулювання банківського персоналу

Виходячи з потреби нарощування основних складових капіталу банку - статутного фонду і прибутку, його стимулюючий механізм можна подати таким чином (табл. 1.).

Таблиця 1.

Механізм стимулювання нарощення банківського капіталу

Рівень стимулювання	Статутний капітал	Прибуток
Макрорівень	Регуляторні вимоги Фіскальні стимули Організаційні заходи	Фіскальні стимули Регуляторні важелі
Мікрорівень	Система залучення інвесторів Стимулювання колективу	Стимулювання персоналу Менеджмент доходів і витрат банку

Регуляторні вимоги щодо нарощування статутного капіталу - це насамперед вимоги до мінімального рівня капіталу банків. Закон України "Про банки і банківську діяльність" установлює мінімальний розмір статутного капіталу на момент реєстрації банку на рівні не менше 10 млн. євро.

Із запровадженням у регуляторну практику нового інструмента - регулятивного капіталу, Правління НБУ в постанові від 28.08.2001 № 368 посилює вимоги до банків щодо нарощування всіх складових капіталу й особливо статутного фонду.

Фіскальні стимули збільшення статутного капіталу - це, передусім, зацікавленість власників банків у трансформуванні прибутків у статутний капітал. На сьогодні прибуток банків може бути спрямовано на збільшення резервних фондів як складової капіталу, на виплату дивідендів і лише після сплати податку - на збільшення статутного капіталу. В умовах потреби у збільшенні банківського капіталу і зростання інфляції доцільно дозволити зборам акціонерів банків спрямовувати прибуток повністю або частково на збільшення статутного капіталу пропорційно часткам засновників без справляння з нього сум податків [6, с. 114].

Щодо стимулювання нарощування прибутку на макрорівні, то серед широкого спектра фіскальних стимулів слід виділити запровадження нових способів оподаткування прибутків банків від інвестиційних проєктів національних товаровиробників, яких кредитують банки.

Створення на мікрорівні системи залучення інвесторів передбачає постійне визначення потенційних інвестицій у статутний капітал банку з боку як теперішніх власників, так і потенційних.

Системи стимулювання працівників банків, пов'язані з нарощуванням їхніх статутних капіталів, широко розвинуті в західних економіках. Позитивними результатами запровадження програм участі в капіталі для банків слід вважати: узгодження інтересів акціонерів і працівників банку, підвищення продуктивності роботи його менеджерів, посилення привабливості роботи в банку та зміцнення кадрової політики, економія на виплатах заробітної плати. Негативними наслідками цих програм можуть бути: деконцентрація капіталу банку; втрати заощаджень акціонерів у разі зниження курсу акцій банку; витрати на адміністрування цих програм; незначний мотиваційний ефект для співробітників.

Інструменти стимулювання нарощування прибутку банку включають такі сегменти: установлення градації окладів працівників залежно від обсягу прибутку чи рентабельності діяльності банку або окремих відділень - центрів прибутку; запровадження бонусної системи оплати праці для окремих груп працівників; нематеріальне заохочення та підвищення в посаді; система штрафів тощо [6, с. 115].

Крім системи стимулювання нарощування прибутків, а відповідно й капіталу банків, ефективним інструментом є менеджмент доходів і витрат банку насамперед на основі бюджетування як банку в цілому, так і окремих його філій. Планове балансування доходної й витратної частин бюджету з установленням чіткої системи контролю дотримання бюджету й запровадженням економічних механізмів забезпечує стимулювання збільшення доходів і зменшення витрат банку. Практику складання бюджетів запроваджено і в українських банках, але вони ще не мають досвіду в організації цієї роботи.

Процес нарощення банківського капіталу не повинен мати стихійний характер. Він є чітко контрольований НБУ, який повинен створювати для цього сприятливе нормативно - правове та фінансове середовище [3, с. 101].

Висновки. Теоретично обґрунтований і практично реалізований у світовій банківській практиці широкий спектр стимулюючих важелів нарощування банківського капіталу шляхом збільшення статутного фонду й нарощування прибутковості становить значний інтерес для українських банків. Проте цей процес залишається безсистемним, і в українських банках такі важелі задіяні недостатньо. Щоб прискорити капіталізацію банків, як того потребують сучасна ситуація й державні антикризові програми, слід створити комплексну систему стимулювання нарощування банківського капіталу із залученням усіх стимулюючих чинників на макро- і мікрорівнях.

Примітки:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» - http://www.bank.gov.ua/B_zakon/law_BBD.pdf
2. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні » № 368 від 28.01.2001
3. Козоріг М. А., Лис М.І. Основні напрями підвищення рівня капіталізації і ліквідності банківських установ // Регіональна економіка. - 2009. - №2. - С. 95-102.
4. Криклій А.С. Проблеми капіталізації банківської системи України в умовах глобалізації // Економіка та держава - 2007. - № 5.- С.10-13.
5. Осадчий Є.С., Діба М.І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України.// Фінанси України. - 2008. - № 6. - С. 77-88.
6. Савлук С.М. Стимулювання нарощування власного капіталу банків // Фінанси України. - 2009. - №2. - С. 111-117.

Marianna Procopiv

Lviv national university of Ivan Franco

CAPITALIZATION OF THE BANKING SYSTEM: BASIC DIRECTIONS OF STIMULATION OF INCREASE OF BANK CAPITAL

The question of increase of capitalization of the banking system of Ukraine is considered in the article. The core of article is a stimulation of bank capital growth, which includes the external and internal leverages of capitalization of banks. Detailed analysis of inner factors for capital increasing is carried out.

Keywords: capital of bank, income, capitalization, banking system.

Ольга Прокопович, Ірина Прокопович-Павлюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Науково-інноваційна діяльність в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин (виробничі, підприємницькі, соціальні, науково-технічні та маркетингові), інноваційний процес сприяє зростанню промислового виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви.

Інноваційний розвиток економіки є суттєвим чинником європейської та світової інтеграції, оскільки створює якісно нові підвалини для економічного відродження України. Виходячи з питання активізації інтеграційних процесів України зі світовим співтовариством, в основу практичних дій з реалізації головних пріоритетних напрямків слід покласти регіональний підхід [1].

Підвищення ролі регіонів у соціально-економічному житті країни – один із базових принципів функціонування розвинених країн.

Удосконалення регіональної політики в Україні відповідно до вимог ЄС неможливе без активізації науково-інноваційної діяльності, що дозволяє здійснити вагомі структурні зрушення в економіці та забезпечити прогресивний розвиток як регіонів, так і держави в цілому.

Успішний регіональний розвиток також визначається ефективністю інноваційних процесів, тобто перетворенням результатів науково-дослідницьких робіт у реальні нові продукти, технології, послуги.

Аналіз існуючої реальності свідчить, що на сьогодні склалася така ситуація, коли велика кількість підприємств і організацій використовують застарілі технології і методи роботи. Ми вважаємо, що основною складовою інноваційної системи держави має бути наукова діяльність, подальший розвиток якої неможливий без наявності ефективної системи освіти, підготовки кваліфікованих кадрів.

На Львівщині зосереджений значний науковий потенціал: за кількістю докторів та кандидатів наук область посідає третє місце в Україні, за кількістю наукових організацій – четверте.

Науковими організаціями Львівщини у 2008 р. виконано 2233 розробки, у т.ч. із створення нових видів виробів – 291 одиниця, з яких 136 одиниць техніки. Проти попереднього року ці показники становили 2114, 253 та 146 одиниць відповідно. Фактично використано винаходів та технологій у 2008 р. 317 одиниць (проти 334 у 2007 р.) , з яких 136 – ресурсозберігаючі (172 у 2007 р.) [2].

Аналіз науково-технічного потенціалу регіону дозволив визначити такі основні проблеми, зокрема, невідповідність структури витрат на наукові дослідження потребам ринку та світовим тенденціям їх розподілу. Так, у розвинених країнах 10% витрат на науку спрямовується на науково-дослідні роботи, 40-60% - на конструкторсько-технологічні розробки, а 30-50% - на впровадження у виробництво і закріплення товарів на ринку. На Львівщині у 2008 році понад 52% витрат припало на фундаментальні та прикладні дослідження, 37,6% – на науково-технічні розробки, і лише 9,9% на науково-технічні послуги.

Сьогодні впровадження вітчизняних наукоємних технологій у виробництво стримується через слабе фінансове забезпечення та недостатній попит на них у регіоні. Тому актуально залишається проблема мобілізації всіх можливих фінансових і матеріальних ресурсів для стимулювання інвестиційної та інноваційної активності.

У 2008 р. профінансовано 283,8 млн. грн. наукових та науково-технічних робіт, що на 18% більше, ніж у попередньому році. У структурі джерел фінансування за останній рік переважають кошти державного бюджету (62%), а також кошти вітчизняних підприємств-замовників (29,9%) [2].

Аналіз структурних зрушень у джерелах фінансування наукових та науково-технічних робіт показав, що у 2008 р. порівняно з 2005 р. зросла частка коштів з державного бюджету з 49,4% до 61,4% та власних коштів підприємств з 0,8% до 2,3%, хоча даний показник все ж залишається на дуже низьких позиціях. Натомість зменшилися частки таких джерел: місцевих бюджетів та підприємств-замовників. В цілому структура джерел фінансування змінилась несуттєво: в середньому на 4%.

Із числа закінчених розробок впроваджено в 2008 р. 1198 одиниць, з яких 46 – одиниць техніки, 168 нових технологій. В основному впровадження відбулось у галузевому (49,6% від загального числа закінчених робіт), вузівському (33%) та академічному (17%) секторах наук [3].

Цікаво, що структура виконаних та впроваджених розробок не зовсім відповідала структурі фінансування наукових та науково-технічних робіт. Загалом профінансовано 283,8 млн. грн., з яких 43,8% припало на академічний сектор, 42,9% - на галузевий, лише 12,3% - на вузівський, решта 1% на заводський сектор. Обчислений коефіцієнт концентрації для пари показників „Фінансування наукових та науково-технічних робіт” та „Виконані розробки” дорівнює 0,253, а для показників „Виконані розробки ” та „Впроваджені розробки ”дорівнює 0,135, – що свідчить про незначну концентрації наукових розробок в галузевому та академічному секторах.

Важливим показником, що характеризує стан вітчизняної науки, ступінь її інтеграції до світового науково-технічної системи, є міжнародне співробітництво наукових організацій. Науковими організаціями Львівщини від міжнародних фондів в 2008 р. отримано 164 гранти (проти 145 у 2007 р.) на проведення наукових досліджень, з них 63 – індивідуальних, 101 – колективних, якими користувалися 340 осіб (проти 416 осіб у 2007 р.) [2].

У цих умовах особливої гостроти і значимості набуває правильний вибір стратегії розвитку Львівської області, яка спрямована на подолання технічного відставання та перехід на інноваційний шлях розвитку. Без цього економіка регіону втрачає конкурентоспроможність.

У нинішній ситуації регіону необхідно розраховувати на власні сили та знаходити додаткові внутрішні можливості, здійснювати самостійний пошук виходу із кризових ситуацій.

Львівська область має достатній науково-технічний потенціал, накопичений запас нереалізованих розробок. Тому на сучасному етапі головною проблемою вважається збереження цього потенціалу та адаптація його до ринкових умов. Відомо, що економічне зростання на дві третини залежить від використання науково-технічного потенціалу. І внаслідок цього одним із реальних шляхів виходу із складної ситуації регіону являється його ефективне застосування.

Науково-технічна сфера, в цілому, продовжує знаходитись у кризовому стані. Українцям незадовільним залишається забезпечення наукових досліджень і розробок необхідними матеріально-технічними ресурсами, сучасним науковим обладнанням, наслідком чого є згорання експериментальних досліджень з цілого ряду важливих напрямів, недостатній рівень багатьох розробок, проблеми фінансування. Переважна частина наукових розробок продовжує існувати у вигляді розробок, і з часом втрачає свою актуальність. Чимало з них знаходить своє практичне застосування за кордоном і подекуди повертається в Україну вже у вигляді імпортової продукції.

Висновок з цього може бути один: науково-технічна сфера потребує пріоритетної підтримки з боку держави. Необхідним є збільшення обсягів фінансування науки з державного бюджету, в першу чергу, тих коштів, що спрямовуються на створення сучасної експериментальної бази. Але головним фактором має, нарешті, стати створення умов для ефективного інвестування науки з боку виробничої сфери та приватного капіталу.

Підводячи підсумки проведеного вище аналізу можна зробити наступні висновки, що у Львівській області:

- спостерігається зменшення і так невеликої кількості організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи;
- зменшення кількості спеціалістів, які виконували наукові та науково-технічні роботи, відтік наукових кадрів за кордон;
- зростання кількості фахівців з науковими ступеннями;
- зберігається позитивна тенденція щодо обсягу наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств та організацій;
- невідповідність структури витрат на наукові дослідження потребам ринку та світовим тенденціям їх розподілу;
- низька частка фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок власних та кредитних ресурсів.

Активізація наукової діяльності в області та Україні загалом може стати підґрунтям для переходу на інноваційну модель соціально-економічного розвитку, яка в кризових ситуаціях може стати чинником стабілізації та нарощення економічного зростання.

Примітки:

1. Головатюк В.М. Проблеми поліпшення інноваційної сприятливості регіональних економік/ В.М. Головатюк, В.П. Соловйов// Регіональна економіка. – 2009. – №1(51). – С.89-98.
2. Статистичний щорічник Львівської області за 2008 рік. Ч.1. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2009. – 366 с.
3. Статистична інформація Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.stat.lviv.ua/ukr/si/inf.php

Olha Prokopovych, Iryna Prokopovych-Pavlyuk
Lviv national university of Ivan Franko

STATISTICAL EVALUATION OF SCIENTIFIC WORK IN LVIV REGION

An analysis of statistical science was conducted in Lviv region. The main development trends, problems and prospects were defined. The need to stimulate research activities for the transition to innovation model of development in a crisis was justified.

Keywords: scientific activity, scientific potential, innovation, innovative model of social and economic development.

Дмитро Прокопчук

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Термін „ресурси” походить від франц. *ressource* „допоміжний засіб” та лат. *resurgere* „розпрямлятися, підніматися” - запас, джерело, засіб, можливість для здійснення.

У політичному словнику за редакцією В.К. Врублевського дається таке визначення: „ресурси - матеріальні засоби, цінності, запаси, кошти, що їх у разі потреби можна використати (напр., природні р., економічні ресурси).” [5, 455]

Подібне визначення, однак для терміну „потенціал” дає Федонін О. С.: „У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь”. Автор наводить три напрямки розвитку уявлень про потенціал: представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та інші) стверджують, що потенціал — це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів; друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва; вчені третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. [8, 8]

Матеріальні та трудові фактори виробництва це економічна категорія, що позначає вже реально залучені в процес виробництва ресурси, таким чином „ресурси” - поняття ширше, ніж „фактори виробництва”.

Таким чином ресурси є складовими формування потенціалу підприємства, а фактори виробництва це наслідок поєднання ресурсів у якісну та кількісну систему.

Як вважає Г.Г. Кірейцев економічна категорія „ресурси” на рівні господарюючого суб'єкта має низку особливостей: потреба в ресурсах пов'язана з процесом виробництва та створення споживчої вартості; структура ресурсів динамічна й залежить від розвитку підприємства, стадії його функціонування, галузі та сфери економіки; використання будь-якого виду ресурсів передбачає їх вартісне відтворення (ресурси із матеріально-уречевленої форми переходять у вартісну або фінансову).

Природні, матеріальні, трудові ресурси властиві будь-якому виробництву. Вони називаються „базовими”, фінансові – похідні.[2, 15]

Похідний характер фінансових ресурсів не приводить до висновків про їх другорядність. Так, наприклад, якщо інформаційні ресурси дають підприємству можливість визначити майбутню структуру факторів виробництва то фінансові – безпосередньо придбати матеріальні, трудові, природні ресурси у визначеній кількості та якості.

В.В. Бурковський - „Финансовые ресурсы – это денежные средства, аккумулируемые в фондах целевого назначения для осуществления определенных затрат”.[9, 22]

Однак таке визначення фінансових ресурсів не є зовсім повним, так як вони можуть мати і нефондову форму. Так Стецюк П.А. стверджує що фондову детермінованість фінансових ресурсів не можна вважати суттєвою їхньою ознакою з огляду на такі обставини: існування певних видів фондів активів (ресурсів) можливе завдяки тому, що існують ці активи, а не навпаки; якщо погодитись із фондовою природою фінансових ресурсів, то необхідно визнати їх нормативний характер, а не об'єктивний характер. У зв'язку з цим виникає питання про правомірність віднесення до фінансових ресурсів коштів, що становлять окремі фонди, якщо регламентом цих фондів встановлюється певні обмеження на їхнє використання; такий підхід не дає відповіді на запитання: яка суттєва різниця між коштами, що віднесені до певних фондів, і коштами що не потрапили до них;[7, 134]

Дедалі частіше більшість науковців застосовує частково як еквівалент поняття фінансових ресурсів поняття капітал. Так В.Н. Незамайкин та И.Л. Юрзинова відзначають що з точки зору економічної теорії фінансові ресурси є капіталом, який, будучи вкладеним в господарську діяльність і послідовно проходячи всі стадії виробничо-господарського циклу приносять дохід.[4, 36]

Розглянемо декілька підходів до визначення поняття капітал:

Рікардо, як і Сміт, ототожнює капітал із засобами виробництва. Але якщо Сміт цю категорію зв'язує із капіталістичним способом виробництва, існуванням найманої праці, то Рікардо трактує її позаісторично. У нього все, що бере участь у виробництві, навіть знаряддя первісної людини, стає капіталом. Капітал у нього — нагромаджена праця.[3, 82]

К. Маркс вважав що капітал це початкова вартість яка приносить додану вартість у результаті експлуатації найманої робочої сили. Науковець ділив капітал на постійний та змінний. Постійний на його думку – це та частина капіталу, вартість якого відтворюється в ціні продукту в незмінній величині (капітальні затрати на засоби виробництва – обладнання чи запаси). Змінний капітал – це капітал, авансований для наймання робочої сили. Саме ця частина забезпечує не тільки покриття відповідних витрат, але і приріст початкової вартості капіталу.[1, 115]

Альфред Маршалл визначав капітал як суму коштів яка вкладається у підприємство переважно з метою „перспективи вигоди”, яка приваблює вкладників до цього починання. Подібне визначення дали П. Самюельсон, К. Макконнелл, С. Брю, які визначали капітал як виробниче устаткування великих фабрик, складів готової продукції, напівфабрикатів.[6, 134]

Якщо дивитися на капітал (сукупний) з точки зору бухгалтерського обліку то можна вивести наступну рівність активи = сукупному капіталу = зобов'язання + капітал. Таким чином, з точки зору фінансової звітності, різницю між капіталом та фінансовими ресурсами неможна побачити. Однак розглянемо випадок коли фінансові ресурси підприємства формуються на початку діяльності підприємства – внески у статутний капітал, а саме, коли частина таких внесків здійснюється у вигляді обладнання або навіть будівель чи споруд. Виникає, питання як можна віднести цю частину статутного капіталу до фінансових ресурсів.

Відповідно можна сказати що фінансові ресурси є частиною капіталу і легко здатні перетворюватися у матеріальний і нематеріальний капітал підприємства.

На нашу думку під терміном „фінансові ресурси підприємств” в економічній науці й на практиці прийнято вважати сукупність грошових коштів, акумульованих підприємством у фондовій та нефондовій формі, які вони застосовують для формування активів згідно зі своїх статутних цілей.

Примітки:

1. Автономов В. С. История экономических учений: Учеб. пособие/ В. С. Автономов, О. И. Ананьин, Н. А. Макашева - М.: ИНФА-М, 2002. – 784 с.
2. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник. / Г.Г. Кірейцев. — Ж.: ІТІ, 2002. — 269 с.
3. Корнійчук Л. Я. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін – К.: КНЕУ, 1999. — 564 с.
4. Незамайкин В. Н. Финансы организаций: менеджмент и анализ / В. Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 448 с.
5. Політичний словник / [ред.- упоряд. Врублевський В. К. та ін.] - К.: Головна редакція УРЕ, 1976 р. – 593 с.
6. Поняття капіталу підприємства та його еволюція: Збірник науково-технічних праць / – Львів : НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – 336 с.
7. Стецюк П.А. Економічна сутність фінансових ресурсів // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 134.
8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. / Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
9. Фінанси підприємств: Учебный посібник / Під редакцією В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ: Пороги. – 1998. – 398 с.

Dmitro Prokopchuk

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES

It discusses interpretation of concept „financial resources” and gives determination of this concept.

Пугачова Євгенія

Харківський національний університет ім. В.Н. Карабіна

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

В умовах зростаючої взаємозалежності практично всі держави зацікавлені в співробітництві з міжнародними економічними й валютно-фінансовими організаціями, які становлять одне з найважливіших ланок міжнародної фінансової системи і є основним джерелом необхідних фінансових ресурсів для країн із що розвивається й перехідною економікою.

Міжнародні економічні й валютно-фінансові організації займають важливе місце в системі міжнародних економічних відносин, а також у цей час впливають на розвиток економіки України.

Метою статті є оцінка досвіду й перспектив співробітництва України з різними міжнародними організаціями.

3 червня 1992 року Верховною Радою України був прийнятий Закон України "Про вступ України в Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції й розвитку, Міжнародну фінансову корпорацію, Міжнародну асоціацію розвитку й Багатобічне агентство по гарантіях інвестицій". А 3 вересня у Вашингтоні відповідно до цього Закону міністр фінансів України Г. Пятаченко від імені уряду України підписав Устав МВФ, і Україна стала членом Фонду. Нині квота України у Фонді становить 1372 млн СПЗ.

Фінансова допомога Україні з боку МВФ надається в трьох основних формах:

- по програмі системної трансформаційної позики (STF) для підтримки платіжного балансу;
- по програмі "стенд бай" для підтримки курсу національної валюти й фінансування дефіциту платіжного балансу;
- по програмі розширеного фінансування (EFF) для сприяння економічній стабілізації.

За роки співробітництва України із МВФ (1994-2009р.), отримано 10,8 млрд. дол. США кредитних ресурсів по програмах STF, Stand-by, EFF, що було обумовлено девальвацією курсу національної валюти, слабкістю резервів НБУ й платіжного балансу. [1 с. 345]

Протягом 1994-2001 років Україна регулярно отримувала кредити від фонду, проте обсяги їх використання не перевищували 2 мільярдів дол. США за рік

Після шестирічної паузи, викликаної сприятливою кон'юктурою на світових ринках, Україна знову звернулася за допомогою. Цього разу уряд висловив готовність освоїти за два роки 11 мільярдів СДР або 16,5 мільярдів дол. США. Кредит від МВФ є досить дешевіше для уряду, оскільки передбачає виплату відсотків у розмірі близько 4% річних від загальної суми боргу. Виплата тіла позики почнеться аж в 2012 році й триватиме до 2014 року. [2]

Якщо економіка України в цей період буде зростати, погашення позики не складе особливих труднощів. Коли ж реалізується песимістичний сценарій, тягар боргу, навіть з врахуванням знецінення грошів, виявиться занадто важким для ослабленої держави.

Взаємини України з ЄБРР почалося із серпня 1992 р. після підписання Президентом України Указу «Про членство України в Європейському банку реконструкції й розвитку» від 14 липня 1992 р. і одержала частку в акціонерному капіталі ЄБРР у розмірі 0,4% (mfa.gov.ua). На даний момент частина України в статутному фонді становить 16 000 акцій, або 0, 71 % від загальної кількості країн у розподілі голосів акціонерів. [3. с. 178]

Портфель проектів ЄБРР в Україні переважно сконцентрований у приватному секторі - 69 % (667,7 млн. євро) від усього обсягу фінансування й 31 % у державному секторі (300,8 млн. євро). Таке «портфельне» розподіл повністю відповідає статутному нормативу ЄБРР. Обсяги проектного фінансування ЄБРР в Україні щорічно становлять 200-300 млн. євро. [4]

Стратегії співробітництва між Україною й ЄБРР на 2009-2012 роки, що також включає кредити українським компаніям. Раніше ЄБРР інвестував в Україну 2,87 млрд. євро, з яких лише 713 млн. євро склали кредити під державні гарантії. Станом на січень 2010 року на стадії реалізації знаходиться 9 інвестиційних проектів під державні гарантії, торба позик за якими складає понад 753 тис. євро. [5]

Експерти відзначають, що успішність реалізації програми співробітництва вплине на розмір наступних кредитів ЄБРР Україні.

До Світового банку Україна приєдналася 3 вересня 1992 р. Вона стала 167-м членом Банку, здійснивши підписку на 10 908 акцій (0,7 % загальної кількості) акціонерного капіталу на загальну суму 1315,9 млн дол. США, що дає можливість нашій державі залучати іноземні інвестиції для рішення таких актуальних проблем, як стабілізація економіки, її структурна перебудова, інтеграція України у світове господарство. [1. с. 354]

За останні 15 років Банком було запропоновано Україні ресурсів на суму понад 6,9 млрд. доларів США (з яких на сьогодні використано 4,7 млрд. дол. США), що складає біля 36,4% від загальної суми фінансових ресурсів МФО за цей період [6].

Згідно з Положення про порядок підготовки та реалізації проектів розвитку економіки України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, проекти поділяються на системні й інвестиційні.

З погляду використання коштів, на системні позики припадало приблизно 80% усіх використаних коштів, а на інвестиційні позики 20%. [7. с. 75]

На сьогодні співробітництво України з Світовим банком здійснюється в рамках прийнятої банком у грудні 2007 долі Стратегії партнерства з Україною на період 2008-2011 рр.

Стратегія партнерства має на меті сприяти сталому економічному зростанню та посиленню конкурентоспроможності України, реформуванню державних фінансів та державного управління, а також поліпшенню державних послуг у сфері охорони здоров'я та освіти.

У рамках зазначеної Стратегії передбачається надання позик на загальну суму від 2 до 6 мільярдів доларів США впродовж 4-х років. Об'єми щорічного кредитування визначатимуться такими показниками, як: проведення структурних реформ, макроекономічна стабільність та іншими. [8]

Проблемою у співробітництві України з міжнародними фінансовими організаціями є те що незважаючи на вигідні умови надання фінансових ресурсів з боку цих організацій та важливість напрямів, що обрано для реалізації проектів, деякі науковці вважають (і це підтверджується Рахунковою палатою України в Аналізі ефективності використання позик міжнародних фінансових організацій на використання системних та інвестиційних проектів економічного та соціального розвитку України) українська влада продовжує вражати своєю неефективністю та низькою результативністю.

Одна з основних причин такого стану - відсутність стратегічних документів української сторони, тобто офіційної позиції України щодо пріоритетних напрямків залучення позик від міжнародних фінансових інститутів. Це призвело до проведення ними власної політики щодо України, яка в певних випадках, не враховує реальні споживи Української економіки.

Сьогодні Україні необхідно чітко визначити свої наміри щодо напрямів економічного розвитку й відповідно, свої економічні пріоритети. Економічна політика уряду має стати більш послідовною й рішучою. Тільки на такій основі можна будувати плідні відносини з міжнародними фінансовими організаціями, аби використати їхній потенціал для здійснення економічних перетворень у країні.

Примітки:

1. Международная стратегия экономического развития: Учеб. Пособие/ под ред. Ю. В. Макогона. – К.: Знання, 2007. – 461 с.

2. Співпраця України з МВФ: ціна питання// <http://www.epravda.com.ua/publications/>.
3. Борисець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник.- К.: Знання, 2006. – 2006. – 494 с.
4. Діяльність ЄБРР в Україні, 2008// www.ebrd.com
5. Стратегія для України 2009// www.ebrd.com
6. Співробітництво України зі Світовим банком та міжнародними фінансовими організаціями – шлях до стабільності та розвитку// www.news.yurist-online.com
7. Міжнародні фінансові організації: Навч. Посібник для дистанційного навчання / За наук. Ред. О. С. Власика. – К.: Університет «Україна», 2008. – 219 с.
8. Довідка про співробітництво України з Світовим банком// www.minfin.gov.ua.

Pugachova Evgenia

Karazin Kharkiv national university

COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND INTERNATIONAL ECONOMIC ORGANIZATIONS

The article focused on the analysis of the current situation of cooperation between Ukraine and international economic organizations. The place of Ukraine and its share in the organizations are determined, directions of further cooperation is outlined. The article also marks out problems of the cooperation and proposes some solutions, which will make the cooperation more effective.

Христина Рак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ В ПОДАТКОВОМУ І БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Сучасний етап розвитку інтеграційних процесів, розширення зовнішньоекономічних зв'язків України спонукають українських підприємців до завоювання зовнішніх ринків. Разом із тим іноземні підприємці все більше бажають розширити ринки збуту за рахунок співпраці з українськими партнерами. Тому українським суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності під час відображення господарських операцій слід дотримуватися основних принципів бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Як відомо, основним елементом методу бухгалтерського обліку є оцінка активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат. Для забезпечення оцінки зобов'язань у єдиному грошовому вимірнику за зовнішньоекономічними контрактами, які, як правило, укладені та здійснюються у валюті іноземних контрагентів, у бухгалтерському обліку застосовують валютний курс України, що постійно змінюється. Для того щоб урахувати зміну валютного курсу і забезпечити достовірну оцінку активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат, треба правильно розраховувати курсові різниці, які можуть впливати на фінансовий результат підприємства і прийняття рішень його власниками.

Мета статті - дослідити методику відображення курсових різниць, що виникають за зовнішньоекономічної діяльності в бухгалтерському і податковому обліку; охарактеризувати основні відмінності відображення курсових різниць в податковому та бухгалтерському обліку та обґрунтувати методи їх подолання.

Дослідження здійснювалось при дотриманні основних принципів ведення бухгалтерського і податкового обліку та складання фінансової звітності за допомогою елементів методу бухгалтерського обліку - рахунків, подвійного запису, звітності.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах та відображення показників статей фінансової звітності господарських одиниць за межами України в грошовій одиниці України визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів". Статті Балансу в іноземній валюті перераховуються у грошову одиницю України залежно від того, чи є ці статті монетарними або немонетарними. Монетарні статті — це статті грошових коштів, а також інших активів та зобов'язань, які будуть отримані або сплачені у фінансовій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. До них належать грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська і кредиторська заборгованість, що будуть погашені грошовими коштами (або їх еквівалентами), і фінансові інвестиції. Усі статті Балансу, що не відповідають визначенню монетарних статей, є немонетарними статтями. До них належать основні засоби, нематеріальні активи, запаси, дебіторська і кредиторська заборгованість за бартерними операціями або по яких здійснюється взаємозалік, сплачені та отримані аванси за матеріальні цінності, витрати і доходи майбутніх періодів, статті власного капіталу тощо.

Згідно П(С)БО 21 курсова різниця — це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах[2]. Говорячи про відображення курсових різниць в податковому обліку, хотілося б зауважити, що у Законі про податок на прибуток термін «курсва різниця» не використовується. Тут вживається термін «результат перерахунку балансової» (заборгованості в іноземній валюті чи валюти). Це в свою чергу зумовлює певне непорозуміння в трактуванні курсових різниць. На нашу думку, слід внести певні зміни у законодавчу базу. Найбільш оптимальним було б сформулювати один нормативний акт, щодо відображення курсових різниць.

Ще однією відмінністю є те, що згідно з п. 8 П(С)БО 21 "Вплив зміни валютних курсів" курсові різниці визначають на: дату здійснення розрахунків; дату балансу (тобто наприкінці кварталу, року). Що стосується залишків іноземної валюти, то в податковому обліку балансова вартість іноземної валюти перераховується (розраховуються курсові різниці) тільки на кінець звітного періоду.

Часто бухгалтери стикаються із питанням як розраховувати курсові різниці. Є два методи розрахунку: курсові різниці розраховують тільки на частину заборгованості, яка погашається, або ж на всю суму заборгованості в іноземній валюті, хоча погашається тільки її частина[3 с.36]. На нашу думку, щоб уникнути цієї проблеми підприємству слід в обліковій політиці зазначити, який метод розрахунку курсових різниць буде ним використовуватись.

Узагальнюючи вище викладене, робимо висновок, що відмінності у відображенні курсових різниць полягає у неузгодженості повністю питання бухгалтерського та податкового обліку, зокрема, в перерахунку активів підприємства, виражених в іноземній валюті. Нормативна база України в цьому питанні потребує удосконалення. Схиляємося до думки, що альтернативним було б впровадження варіантів МСБО 21 "Вплив зміни валютних курсів" в питаннях перерахунку курсової різниці. Дане МСБО дозволяє при незначних коливаннях курсу валют застосовувати курский дорівнює середньому курсу за тиждень, місяць.

Примітки:

1. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 № 334/94-ВР зі змінами і доповненнями.
2. П(С)Б021 "Вплив зміни валютних курсів " від 17 серпня 2000 р. за N 515/4736 зі змінами і доповненнями.
3. Балабайкіна Н. Варіанти розрахунку курсових різниць.//Бух.облік і аудит.№3, 2010
4. Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кравченко І.Ю., Ямборко Г.А. Фінансовий облік: Підр.- К.,2005-277-280с.

Khrystyna Rak

Lviv National University of Ivan Franko

THE MAIN ASPECTS OF THE DISPLAY OF EXCHANGE DIFFERENCES IN TAX AND ACCOUNTING

Fluctuation exchange rate leads to the businesses that work with foreign currency, must determine the so-called exchange differences on foreign currency balances or debt denominated in foreign currency. However, display such differences in tax and accounting are different, because of tax and account legislation, which in turn determines the relevance of the topic.

Галина Рак

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ринок як система економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності, що самостійно функціонують у процесі обміну товарів та послуг на гроші, є важливою відправною ланкою формування соціально-орієнтованої ринкової економіки та відіграє ключову роль у системі суспільного відтворення: виробництві, розподілі, обміні, споживанні товарів та послуг. [2]

На даний час особливого значення набувають проблеми функціонування споживчого ринку як основного механізму реалізації потреб в товарах та послугах невиробничого характеру, без яких людству просто не обійтись, відтворення людини в сукупності її фізичних, інтелектуальних та духовних якостей. Незбалансованість споживчого ринку приводить до неможливості оптимального використання трудового, інноваційного і творчого потенціалу робочої сили, викликає макроекономічну нестабільність та соціальну напруженість.

Слід зазначити, що ринок - обов'язкова складова товарного господарства, яка обумовлена розвитком суспільного поділу праці, економічною відокремленістю господарюючих суб'єктів, наявністю різних форм власності, свободою підприємництва та вибору, тісним зв'язком з світовою економікою. Не забуваймо про ще одну складову товарного господарства – торгівлю. Торгівля має більш вузький зміст, ніж ринок. Вона, в основному обмежується відносинами стосовно обміну та реалізації товарів, виступаючи формою організації ринку, має в економіці три семантичних рівня.

По-перше, це процес товарно-грошового обміну, тобто це головна функція ринку. По-друге, - це галузь економіки, яка здійснює посередницьку діяльність щодо поступлення товарів із сфери виробництва у сферу товарного обігу, їх акумулювання та концентрацію, а потім продаж споживачам.

По-третє, під торгівлею іноді розуміють ринкову інфраструктуру. [7]

Ринок товарів та послуг вивчається різними дисциплінами. Однак лише статистика як метод наукового й практичного дослідження має можливість відслідкувати й відобразити стан ринку, охарактеризувати його структуру й динаміку, дати оцінку стійкості його параметрів, виявити та змодельовати вплив комплексу ринкових чинників і, нарешті, виступити підґрунтям для побудови прогнозів його подальшого розвитку. Предметом статистики споживчого ринку являються масові явища і процеси товарного обігу предметів споживання піддаючись кількісному вираженню і якісній оцінці.[8] Основна мета полягає у виявленні кількісних і якісних процесів, під впливом яких формується та розвивається ринок; зв'язків між ними, закономірностей і тенденцій їх розвитку, а також факторів, під впливом яких складаються ті чи інші співвідношення.[4]

Основу системи показників статистики ринку товарів та послуг складають основні економічні і соціальні категорії ринку: товар; пропозиція; попит; ціна; товарооборот; товарний запас; основні фонди; витрати обігу; прибуток від реалізації товарів тощо.[6]

Статистичний аналіз ґрунтуватиметься на основі індикаторів стану внутрішніх ринків товарів і послуг, а саме: індекс роздрібних цін на споживчі товари, індекс обсягу промислового виробництва, обсяг реалізованих послуг, купівельна спроможність населення, коефіцієнт еластичності попиту, коефіцієнт забезпеченості попиту на внутрішньому ринку за рахунок власного виробництва та ін.

Індекси роздрібних цін на основні групи продовольчих та непродовольчих товарів починаючи з 2001 по 2007 не мали чіткої тенденції до зростання чи спадання, а вже в 2008 році вони досить стрімко зросли, причому без винятку на всі основні групи товарів та послуг. Це пов'язане з фінансовою економічною кризою, що негативно відбилась на економіці загалом, спричинивши зростання цін і тим самим збільшення інфляційних процесів. З групи непродовольчих товарів, найбільше зросли в ціні дизельне паливо (на 58,1%), бензин (на 35,2%), товари фармацевтичні(на 28,3%), а також ювелірні вироби(на 26%), товари парфумерно-косметичні(на 16,3%) На споживчому ринку за січень-грудень 2008 року у порівнянні з груднем 2007 року ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 27,2 %.

Ціни(тарифи) на житло воду та електроенергію, газ та інші види палива зросли на 40,7% за рахунок підвищення тарифів на водопостачання(на 74,9%), каналізацію(на 77,6%), природний газ(на 54,1%), гарячу воду та опалення(на44,6%), а також зростання квартирної плати на 40,3%.

В умовах кризового стану економіки України продовжується скорочення виробництва практично всіх основних видів продуктів харчування, що в свою чергу неминує призводить до зростання імпортої залежності внутрішнього ринку.Основною причиною цього є недостатня конкурентоспроможність вітчизняних інвестиційних та споживчих товарів внаслідок діяльності монополістичних утворень, що встановлюють економічно необґрунтовані ціни на власну продукцію, і спричиняють збільшення витрат вітчизняних товаровиробників. Зростання рівня недобросовісної конкуренції імпортерів на внутрішніх товарних ринках продукції кінцевого споживання внаслідок недосконалої системи контролю за якістю та ринкового нагляду за товарообігом на внутрішніх товарних ринках, а також невідповідність вітчизняних стандартів міжнародним та європейським.[3] Здійснивши порівняння таких показників, як індекс споживчих цін, індекс реальної заробітної плати та індекс номінальної заробітної плати, можна зробити висновки щодо низької платоспроможності

попиту. Номінальна заробітна плата у 2008р. становила 1570,18 грн., порівняно з 2007р. зросла на 387,55 грн., або на 32,8%. Рівень реальної заробітної плати у зв'язку з підвищенням індексу споживчих цін на 27%, зріс всього лиш на 4%. Починаючи з 2005 року темп приросту реальної заробітної плати поступово знижується, а отже і зменшується купівельна спроможність населення. Рівень реальної заробітної плати (з урахуванням зростання індексу споживчих цін) у жовтні 2009 року порівняно з вереснем зменшився на 2%, а порівняно з жовтнем 2008 р. – на 11,7%. Індекс реальної заробітної плати у січні-жовтні 2009 становив 89,3%, що на 10,7% нижче у порівнянні з відповідним періодом минулого року.

Отже, беручи до уваги 2009 р., можна стверджувати, що купівельна спроможність значною мірою зменшилась у зв'язку зі зменшенням реальної заробітної плати аж на 10,7%.

Основним показником, яким характеризує діяльність роздрібної торгівлі, є роздрібний товарооборот. Цей показник відбиває одночасно вартість реалізованої товарної маси, грошовий викуп продавців та витрати покупців на придбання товарів. Загальний обсяг товарообороту складається із обсягів товарообороту за різними каналами реалізації, основними з яких є підприємства роздрібної мережі та ресторанного господарства (державні та недержавні) і ринки (продовольчі, речові та змішані). У 2008 р. населенню області реалізовано споживчих товарів на 21736,7 млн.грн., що за порівнянними цінами на 15,3% більше, ніж за попередній рік. Роздрібний товарооборот підприємств, що займає 59% загального обороту від продажу товарів населенню становив у 2008р. 12827,2 млн.грн. і збільшився, порівняно з 2007р. на 35,4% (у фактичних цінах). В загальному по Україні роздрібний товарооборот становив 246903,2 млн.грн. і збільшився на 38,5%, порівняно з минулим роком. Як бачимо роздрібний товарооборот збільшується, причому кількість об'єктів роздрібної торгівлі зменшується, якщо на кінець 2005 року налічувалось 5180 одиниць, то на кінець 2008 їх було 4515 од. продаж споживчих товарів найбільше припадає на роздрібну торгівлю, питома вага якої у 2008 році становила 57%, на другому місці за продажем споживчих товарів знаходяться підприємці-фізичні особи та організовані ринки, частка яких зі всієї сукупності становить 36%. Найменше обсягу продажу споживчих товарів припадає на ресторанне господарство, яке лише розвивається в нашій країні (4%) та неформальний сектор (3%). Якщо порівняти структуру продажу споживчих товарів за попередні роки, починаючи з 2001 року, то питома вага кожного з цих секторів відрізнялась незначною мірою. Якщо порівняти 2008 з 2007 роком, то товарооборот роздрібної торгівлі зменшився на 1,2%, оборот підприємців-фізичних осіб та організованих ринків збільшився на 1,1%, оборот неформальних ринків збільшився на 0,1%, оборот ресторанного господарства залишився на одному рівні. Аналіз динаміки виробництва обсягу промислової продукції у розрізі регіонів дозволяє виділити регіони "лідери". Серед яких Черкаська (133%), Одеська (128%) та Тернопільська (110%) області. Проте високі темпи зростання не стали поштовхом для відповідного зростання внутрішнього попиту, і навпаки, такий вислів підтверджує втрату позитивного зв'язку між показниками внутрішнього попиту і пропозицією, що спостерігається останнім часом в країні на макро- та мезорівні.[1]

З метою здійснення оцінки розвитку внутрішніх споживчих ринків регіонів України було відібрано наступні показники: промислове виробництво; роздрібний товарооборот; номінальна заробітна плата; індекс споживчих цін; імпорт до регіону. Для вивчення головних кластерів областей України за рівнем розвитку внутрішнього ринку доцільно здійснити їх групування за допомогою методу кластерного аналізу.

Візуальна оцінка побудованого графа "дерева поєднань" дозволяє виокремити наступних п'ять груп областей України за окремими характеристиками динаміки розвитку внутрішнього споживчого ринку. Найбільш динамічним виявився розвиток внутрішнього ринку у м. Києві, якому притаманні високі темпи зростання роздрібного товарообороту, помірні темпи зростання промислового виробництва, високі імпорти, інфляція та темпи зростання заробітної плати.

До другого кластеру увійшли Одеська, Черкаська, що відрізняються від інших високим темпом виробництва, значним обсягом роздрібного товарообороту та середньою інфляцією. До третього кластеру попали області з середнім темпом виробництва, незначним обсягом товарообороту, незначним імпортом та помітною інфляцією. Кластер, до якого увійшли Тернопільський, Житомирський, Рівненський, Вінницький, Кіровоградський, Чернівецький, Сумський, Чернігівський, Волинський, Івано-Франківський, Закарпатський регіони, характеризуються найнижчими темпами росту показників розвитку споживчого ринку в середньому. Відмінною рисою даної групи регіонів є найнижчі темпи зростання імпорту.

Отже, статистичне вивчення та дослідження споживчого ринку є досить актуальною і тією ключовою проблемою, на якій замикається багато інших. Це обумовлює необхідність розробки нового комплексного підходу до формування споживчого ринку, його структури, умов та методів стабілізації, процесів, що відбуваються у сфері особистого споживання. Розвиток внутрішньої торгівлі, в першу чергу товарами вітчизняного виробництва, є визначальним напрямом політики економічного зростання України.

Примітки:

1. Бойко Є.І. Проблеми розвитку регіональної статистики в Україні. / Є.І. Бойко, Михасюк І.Р. – К.: Науково-дослідний інститут статистики, 1997. – 64с.
2. Беляевский И.К. Статистика торговли. / И.К. Беляевский, Н.Н. Рязов, Д.Н. Рязов – М.: Финансы и статистика, 1991. – 230с.
3. Власюк О.С. Забезпечення конкурентоспроможності економіки регіонів України в контексті європейської інтеграції / О.С. Власюк // Вісник Львівської комерційної академії. – 2006. – Вип.23 – с.3-6. (серія економічна).
4. Дмитриева Н. Потребительский рынок как объект государственной экономической и социальной политики / Н. Дмитриева, Н. пухован // Вісник КНТЕУ – 2003. - №1. – с.19
5. Крамченко Л.І. Статистика ринку товарів та послуг : навч. посібник. / Л.І. Крамченко – Львів: Новий світ, 2005. – 296с.
6. Лігоненко Л.О. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: Монографія / за заг. ред. Лігоненко Л.О. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2007. – 397с.
7. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг: навч. посібник. /Л.Г. Рождественська – К.: КНЕУ, 2005. – 419с.

Rak Galyna Victorivna

Ivan Franko Lviv National University

STATISTICAL ANALYSIS OF USER MARKET OF UKRAINE REGIONS

In this work basic materials are expounded in relation to study and research of functioning of user market as a main mechanism of realization of needs in commodities and services. There are some important indicators of internal market condition and their practical application. The differentiation of areas by the state development of internal user markets.

Ірина Ребко

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

За 18 років незалежності в Україні були створені вітчизняна страхова система і ринок страхових послуг, які за географічним положенням та принципами побудови страхових відносин між учасниками страхового ринку належать до Європейського континенту. В до кризовий період страховий ринок України характеризувався високими темпами розвитку. Однак ситуація почала кардинально змінюватись, починаючи з другої половини 2008 року, коли національна економіка почала реально відчувати тиск світової фінансової кризи. Дослідження показали, що її вплив на розвиток вітчизняного страхового ринку відбувався в основному опосередковано – через зміни, які виникли у фінансовому і реальному секторах української економіки. Виникли також нові фактори, дія яких зумовлена не тільки світовою кризою, а й особливостями її прояву у вітчизняній економіці. У цій ситуації особливої актуальності набувають питання, пов'язані з визначенням можливостей протистояння вітчизняного страхового ринку викликам, привнесеним фінансовою кризою світового масштабу, та обґрунтування стратегічних напрямів його розвитку на перспективу.

Як показує досвід, в умовах загострення фінансової кризи розраховувати страховим компаніям на зростання зовнішніх інвестицій досить проблематично. Більш реально розраховувати на власні можливості. До них можна віднести:

1. впровадження нових для вітчизняної практики страхових послуг, страхових продуктів, технологій ведення страхової справи та обслуговування клієнтів;
2. підвищення якості та культури обслуговування страхувальників;
3. збереження клієнтської бази;
4. підвищення конкурентоспроможності страхових компаній;
5. зниження вартості страхових продуктів і послуг;
6. забезпечення публічності та відкритості страхового ринку на основі впровадження міжнародних стандартів щодо обліку страхових випадків, величини їх відшкодування та оцінки вартості страхових послуг тощо.

Забезпечення стійкості та платоспроможності страхових компаній у новій економічній ситуації мають стати стратегічними напрямками забезпечення їх розвитку. Слід очікувати зменшення кількості страхових компаній як учасників вітчизняного страхового ринку за рахунок виходу з ринку дрібних страховиків, поглинання їх більш потужними страховими компаніями або об'єднання в нові страхові організації.

Важливим завданням страхових компаній у напрямках протистояння кризовій ситуації можна рекомендувати реалізацію таких заходів:

1. оптимізувати власну бізнес-модель, спрямувавши стратегію компанії на інтенсивне переосмислення корпоративних цінностей;
2. здійснити рекапіталізацію страховиків акціонерами або реалізувати самостійний пошук інвесторів;
3. розробити диверсифіковану маркетингову стратегію, одним із варіантів якої може бути розроблення власного каналу збуту (продажу) страхових послуг;
4. переглянути маркетингову цінову політику, яка спрямована на зниження страхових тарифів, вартості страхових продуктів та послуг;
5. перепланувати витрати в напрямках скорочення збиткових операцій, підвищення ліквідності активів;
6. проводити орієнтацію на забезпечення потреб клієнтів та запровадити маркетинг в усі процеси управління, враховуючи можливі зміни, привнесені кризовою ситуацією;
7. надати пріоритетності збереженню існуючої клієнтської бази;
8. підвищити роль операційного маркетингу, ситуаційного управління та короткострокового бюджетування.

Важливе значення для реалізації зазначених заходів має високий ступінь довіри населення до страхування. Його забезпечення в нашій державі потребує розроблення і реалізації спеціальної державної програми, спрямованої на відновлення довіри населення до вітчизняного страхового ринку.

Ефективним для страхових компаній залишається співробітництво з банками, незважаючи на проблеми в банківській сфері. Воно забезпечує гарантований обсяг страхових премій, навіть в умовах кризи.

Вагомі функції у сфері страхування можуть покладатися на саморегульну організацію – Українське об'єднання страховиків. Розроблені професійними учасниками саморегульної організації ринку страхових послуг правила та стандарти страхової діяльності повинні бути загальнообов'язані – органами державної влади, суддями, споживачами, як досконалий та реальний інструмент регулювання. Таке визнання можливе тільки при наявності прямих норм в Законі Україна «Про страхування».

Примітки:

1. Козоріз Г. Г. Напрями забезпечення розвитку страхового ринку України в умовах фінансової кризи // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – №2(5). – с. 132-134.
2. Сіренко І. Аналіз розвитку страхового ринку та оцінка його перспектив // Страхова справа. – 2009. – №3(35). – с. 23-25.
3. Залетов О. Страховий ритейл в Україні в умовах економічної кризи // Страхова справа. – 2009. – №4(36). – с. 4-11.

Олена Реверчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ТЕОРІЙ БАНКІВ.

В арсеналі економічної науки є ціла низка різних наукових поглядів на сутність банку – основної ланки банківського сектора. До вагомих наукових інструментів дослідження ефективного функціонування банківського сектора є функціональні теорії банків. Розглянемо їх детальніше.

Однією із найпоширеніших у світовій науці теорій банку є теорія банку як *фінансового посередника*, яка у 1985 р. остаточно була сформована професором Чикагського університету Ю. Фамою [1]. За цією теорією банк розглядається як фірма, що надає послуги в особливій фінансовій сфері. При цьому завдання банку полягає у переміщенні грошових коштів від заощадників (господарських агентів), які мають надлишок грошей, до інвесторів-позичальків, які мають дефіцит коштів. За виконання цієї послуги банки беруть плату, яка є їх доходом і дозволяє розвиватися. Роль заощадників тут виконують

домогосподарства, а інвесторів – підприємницькі фірми, які потребують кредиту. За таких умов для виживання банку необхідно, щоб структура пасивів (депозитів) була привабливою для заощадників, а структура активів банку була привабливою для інвесторів. Отже, за цієї теорією банки мають виконувати важливу суспільно-економічну функцію переміщення надлишкових грошових коштів від заощадників до інвесторів для фінансування інвестиційних проектів і програм. Ю. Фама вважає, що банк – це взаємний фонд, оскільки він акумулює різні вклади, пропонуючи взаємні переваги диверсифікації і професійного управління. Сутність і мета управління банківськими активами і пасивами полягає в тому, щоб отримати дохід, який компенсує витрати інвестування і дозволяє виплатити проценти вкладникам. На думку Ю. Фама, чим більший банк, тим більше у нього можливостей для диверсифікації і менші інвестиційні витрати. Окрім того, оскільки банки по суті оподатковуються у формі резервних вимог, то для ефективної конкуренції з небанківськими фінансовими посередниками вони повинні бути наділені монополіями правами. Отже, ця теорія на мікрорівні обґрунтовує і виправдовує створення великих банків і надання їм монопольного статусу на ринку, тобто правити монополію ціни на свої продукти і послуги.

Ю. Фама у теорії фінансового посередника виділив два напрями: теорію банку як провайдера ліквідності і теорію транзакційних витрат банківської діяльності. В цілому теорія банків як фінансового посередника обґрунтовує, що банківські ринки за своєю структурою є низькоконкурентними. Однак в міру укрупнення банків їх вплив на ринок зростає і виникає банківська монополія. Із розвитком альтернативних фінансових посередників – кредитних спілок, позикоощадних асоціацій, інвестиційних і пенсійних фондів тощо, а також розвитку прямого фінансування, актуальність теорії банку як фінансового посередника значно послабилась.

Другою теорією банків є *теорія банків як виробників фінансових продуктів*, яка вписується у неокласичний напрям економічної теорії [2]. Так, Ф. Мишкін стверджує, «оскільки банки (депозитні інститути) відіграють таку важливу роль у спрямуванні коштів до позичальників з продуктивними інвестиційними можливостями, то вони забезпечують тим самим безпосереднє ефективне функціонування економіки» [2, с. 255]. Водночас «теорія банківської фірми», на думку цього вченого, розглядає «як банки – найважливіший з фінансових посередників – функціонують з метою отримання найвищих можливих прибутків» [2, с. 255]. Банки забезпечують прибутки шляхом перетворення активів: вони беруть в позику (депозити) на короткий строк і надають позики на тривалий строк. Банки управляють своїми активами для максимізації прибутків, шукаючи найвищих можливих доходів за наданими кредитами та від цінних паперів.

У цій теорії поведінка банку пояснюється загальними законами теорії фірми, розробленої ще наприкінці XIX ст. А. Маршаллом. І, оскільки в умовах банківської конкуренції виживають ефективно працюючі фірми, то ціни на надані клієнтам банківські продукти мають тенденцію до зниження. При цьому банки удосконалюють технології, використовують комп'ютерні методи обробки інформації, оптимізують портфель своїх продуктів. За цією теорією вплив банків на реальну економіку зводиться до ролі агента – функціонера на фінансовому ринку.

Третьою теорією банку є *теорія банку як мультиплікатора зростання* [3]. За цією теорією діяльність банку базується на використанні політики депозитної експансії, пов'язаної із прагненням розширити обсяг депозитів, які знаходяться під впливом виданих кредитів. Цей підхід у кейнсіанській теорії називається феноменом мультиплікатора. За теорією мультиплікатора при збільшенні інвестицій, які вкладаються у певну галузь, відбувається збільшення національного доходу шляхом ланцюгової реакції по ланці технологічних зв'язків між підприємствами. Дж. Кейнс пояснював, що одним із важливих чинників нерівноважного стану економіки є розрив між сукупними заощадженнями та інвестиційними ресурсами, в результаті чого частина заощаджень не перетворюється в інвестиції. Тому в класичному варіанті рівновагу підтримує банківська система, яка надає кредити або здійснює емісію грошей. Сукупна сума грошей, яку окремі індивіди бажають заощаджувати, повинна бути рівна сумі грошей, яка створена банківською системою. На думку Дж. Кейнса, «у цьому і полягає основне положення грошової теорії» [3, с. 88].

Четвертою теорією банку є *теорія банку як делегованих контролерів* [4], яка появилась на початку 80-х років XX ст. і пов'язана з економічною теорією інформації. Головним внесок у розвиток теорії делегованих контролерів зробив професор Чикагського університету Д. Даймонд, який доповнив посередницьку функцію банків збором і обробкою інформації, а також моніторингом фінансового стану позичальника. Ця теорія вибудована на принципі повноти інформації у депозитора про інвестора, який бажає отримати дохід використовуючи його гроші. Розміщуючи гроші в банку, депозитор вважає, що він може самостійно відслідковувати ефективність виданого кредиту і дії інвестора-позичальника. І ці функції він якби делегує банку. Теорія наголошує, що таке рішення депозитора є раціональним, так як він, зазвичай, не володіє часом, коштами та інформацією для контролю за використанням свого вкладу. Банк, діючи як посередник – агент вкладника, – здійснює делегований моніторинг діяльності позичальника, маючи у своєму розпорядженні кваліфікований персонал, капітал, вкладений у процеси контролю тощо. Отже, банк за цією теорією виконує дві важливі суспільні функції: функцію посередника, який забезпечує вивільнення часу власнику капіталу і ефективне використання грошових коштів вільних протягом якогось періоду; функцію суспільного інформаційного центру, який відбирає найбільш ефективних і надійних позичальників.

На нашу думку, ця теорія має інституційно-соціологічну спрямованість і вона могла б бути корисною для організації банківської системи та підвищення її ефективності у перехідних до ринку господарських системах. Із теорії делегованого моніторингу і контролю випливають такі висновки про структуру і ефективність банківського ринку: наявність інформаційної асиметрії визначає необхідність бар'єру для входу на банківський ринок; чим більше банк збирає інформації, тим активніше він проводить моніторинг ризиків; інформаційна асиметрія і конкуренція між банками зумовлюють неефективність кредитування. До речі, цей висновок належить С. Шарпу [5].

П'ятою теорією банку є *кейнсіанська теорія банку як фірми, що забезпечує раціональне співвідношення між споживанням і заощадженням*. У рамках цієї теорії банк розглядається як економічний агент, який надає нефінансову послугу співставлення поточного і майбутнього споживання своїх клієнтів. Так, заощадники обмінюють поточне споживання на майбутнє (відкладений попит) і отримують від банку винагороду у вигляді депозитного процента. Інвестори, навпаки, заради споживання у теперішньому часі готові віддати частину своїх майбутніх доходів, яка поступить банку у вигляді процентів за кредит, як штраф за відмову від очікування, як плата за позачергове (дочасне) споживання. Отже, банк дозволяє реалізувати своїм клієнтам різні моделі споживання і заощадження, виконуючи тим самим важливу соціально-економічну функцію. Як бачимо, у цій теорії закладена ідея творчої функції кредиту, який володіє здатністю перемішувати кредитні ресурси у просторі і часі, або інакше, перемішувати багатство із майбутнього у теперішнє.

Таким чином, сучасні теорії банків та їх ролі в активізації фізичного сектора економіки і економічного зростання у більшій мірі пов'язані з інституційно-соціологічним напрямком науки, а не із неокласичним напрямком, що обґрунтовує доцільність конкуренції і не допускає появи банківських монополій та олігополій, які є неефективними. Водночас необхідно наголосити, що для аналізу ефективності банківського сектора на макrorівні економічна теорія ще не розробила відповідних наукових інструментів, за винятком мікроекономічної концепції Х-ефективності.

Примітки:

1. Fama E. What's Different about Banks? Journal of Monetary Economics. 1985. Vol. 15. Jan.
2. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 963 с.
3. Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості і кредиту. – К., 1999.
4. Diamond D. Financial Intermediation and Delegated Monitoring // Review of Economic Studies. 1984 Vol. 51, № 3.
5. Sharpe S. Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships // Journal of Finance. 1990. Vol. 45, p. 1069-1087.

O. Reverchuk

Ivan Franko National University of L'viv

KINDS AND FEATURES OF FUNCTIONAL THEORIES OF BANKS.

Considered in detail the theory of bank as financial intermediary, the theory of banks as producers of financial products, the theory of the bank as a multiplier of growth theory of the bank as delegated controllers Keynesian theory and the bank as a firm that provides a rational relationship between consumption and savings.

Петро Рендович

Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ СФЕРИ

Фінанси підприємств санаторно-курортної сфери є складовою частиною фінансової системи держави, оскільки санаторно-курортна індустрія - це одна з ланок народногосподарського комплексу. Стан фінансів підприємств санаторно-курортної сфери чинить певний вплив на забезпеченість загальнодержавних і регіональних грошових фондів фінансовими ресурсами. Залежність тут пряма: чим міцніше і стійкіше фінансове положення санаторно-курортних установ, тим вище забезпеченість загальнодержавних і регіональних грошових фондів, більш повно задовольняються соціально-культурні і інші потреби.

На функціонуванні санаторно-курортних закладів, як і на інших економічних суб'єктах, суттєво позначається вплив фінансової кризи. Відсутність достатнього фінансування з боку держави, недосконале державне регулювання соціальних питань, низький рівень доходів населення, обмежений обсяг власних фінансових ресурсів, що не забезпечують необхідного рівня оновлення матеріально-технічної бази, проведення капітальних ремонтів приміщень і обмеження фінансування наукових розробок у сфері курортології стримують розвиток санаторно-курортних закладів. Разом із тим зростання захворюваності та – як наслідок – скорочення рівня життя населення потребує від санаторно-курортних закладів надання якісних і доступних послуг лікувального, профілактичного й реабілітаційного характеру.

Дослідженню питань розвитку та функціонування санаторно-курортних закладів присвячені праці таких вітчизняних науковців, як: А. Ганієва, В. Гуменюк, Т. Демура, Н. Кравченко, О. Сарапіна, Л. Черчик, Е. Щепанський та ін. У той же час недостатньо висвітленими залишаються питання фінансових умов діяльності й подальшого розвитку санаторно-курортних закладів.

Метою доповіді є висвітлення сучасного стану та джерел фінансування санаторно-курортних закладів і визначення фінансових умов їх розвитку. Потенційні можливості розвитку санаторно-курортних закладів обумовлюються географічними перевагами України. Курортні й рекреаційні території становлять близько 15% всієї території країни.

Основними нормативно-законодавчими актами, що регулюють діяльність санаторно-курортних закладів, є Закон України «Про курорти», Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», «Загальне положення про санаторно-курортний заклад». Згідно із Законом України «Про курорти», санаторно-курортними закладами є заклади охорони здоров'я, що розташовані на територіях курортів і забезпечують надання громадянам послуг лікувального, профілактичного та реабілітаційного характеру з використанням природних лікувальних ресурсів. Вони створюються із різних формами власності й функціонують з дозволу Міністерства охорони здоров'я [1, с. 7].

Неповна завантаженість санаторно-курортних закладів призводить до недоотримання ними власних фінансових ресурсів і неспроможності фінансувати за власні кошти реконструкції й капітальний ремонт будівель, упровадження енергозберігаючих технологій, медичного й технологічного обладнання, оновлення автопарку. Тобто фінансово незабезпеченими залишаються заходи, що могли б підвищити якісний рівень санаторно-курортного обслуговування.

Часткове покриття витрат найчастіше здійснюють шляхом підвищення цін на санаторно-курортні путівки. У ЗАТ «Укрпрофоздоровниця» протягом періоду 2000-2006 рр. середня вартість путівки до пансіонатів зросла з 655 грн. до 1282 грн., у санаторіїв з 917 грн. до 2369 грн. відповідно. У 2009 р. середня ціна путівки до санаторно-курортних закладів дорівнює майже 5000 грн. При цьому рентабельність санаторно-курортної діяльності становить 6-7%, що вказує на недостатній рівень формування власних фінансових ресурсів [2, с. 37].

Головним чином діяльність санаторно-курортних закладів у складі ЗАТ «Укрпрофоздоровниця» здійснюється на принципах самофінансування, але для підвищення якості санаторно-курортних послуг власних ресурсів не вистачає. В результаті санаторно-курортні заклади змушені шукати інвесторів або щороку знижувати рівень санаторно-курортного обслуговування. Низька оборотність інвестицій, вкладання значних коштів у будівельні роботи, оснащення санаторно-курортних закладів знижує інвестиційну привабливість указаних закладів. Отже, для ефективного функціонування санаторно-курортних закладів потрібна державна підтримка на якісно новому рівні.

Для подальшого розвитку санаторно-курортних закладів необхідно створити фінансові умови – можливість фінансового забезпечення якісного рівня надання послуг із лікування й оздоровлення населення. Створення фінансових умов розвитку санаторно-курортних закладів залежить від певних факторів, а саме: від ступеня розробки державних програм розвитку курортів, ефективності їх упровадження, надання необхідного фінансування програм із Державного й місцевих бюджетів; забезпечення гарантованого обсягу путівок, що закуповується фондами соціального страхування, міністерствами,

відомствами та профспілками підприємств і організацій; наявності й ефективності використання власних фінансових ресурсів, матеріально-технічної бази, медичного обладнання та кваліфікованого медичного персоналу; сприятливого інвестиційного клімату щодо розвитку санаторно-курортної галузі. Економічні методи державної підтримки обумовлюються фінансово-бюджетною політикою й полягають у наданні податкових пільг, встановленні податкових ставок, норм амортизації, соціальних нормативів і розміру державних витрат на розвиток санаторно-курортної сфери.

Для створення сприятливих фінансових умов розвитку санаторно-курортних закладів необхідно:

- встановити гарантований обсяг державного замовлення на придбання санаторно-курортних путівок;
- практикувати придбання путівок Фондом соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності в міжсезоння;
- розробити узгоджені програми з розвитку курортів на державному та місцевому рівнях і забезпечити достатній обсяг фінансування цих програм із Державного й місцевих бюджетів;
- створити сприятливий інвестиційний клімат для залучення інвесторів до фінансування санаторно-курортних закладів;
- ефективно використовувати власний прибуток санаторно-курортних закладів для подальшого розвитку;

Запропоновані заходи сприятимуть подоланню негативних тенденцій у діяльності курортів, збереженню унікальних природно-лікувальних ресурсів, оновленню матеріально-технічної бази санаторно-курортної галузі й відповідно збільшенню частки очікуваних доходів від діяльності санаторно-курортних закладів у бюджетах усіх рівнів.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з пошуком резервів самофінансування санаторно-курортних закладів та розробленням механізму фінансової державної підтримки їх розвитку.

Примітки:

1. Джерело 1. Про курорти: Закон України від 05 жовтня 2000 р. – № 2026 – III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30. – С. 435.
2. Джерело 2. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні: Статистичний бюлетень за 2009 р. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 95 с.

Petro Rendovych

Ternopil National Economic University

FINANCING OF ENTERPRISES OF SANATORIUM-RESORT SPHERE

The modern state of sanatorium-resort establishments is investigated, the necessity of their development is grounded, financial sources are analysed, financial terms and prospects of functioning are certain.

Оксана Рибіцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМАТИКА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ У ПЕРІОД ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Економічна криза нагадала українцям те, що вони успішно забували після буремних 90-х: як це — невчасно отримувати заробітну плату. А ще світова криза змусила завчити нове правило — хай краще зарплата буде меншою, але буде напевно. Чимало галузей упродовж минулого року відчутно скоротили витрати на своїх працівників. Одні підприємства скорочували самих працівників, а інші — їх оклади. Керівництву багатьох підприємств довелося звести до мінімуму преміальну частину заробітків персоналу — бонуси та заохочення, а також різні преференції у вигляді медичного страхування або безкоштовних тренінгів.

Одним із головних проявів економічної кризи є таке явище, як безробіття. Рівень зареєстрованого безробіття в Україні до кінця грудня 2009 року склав 2,6% населення працездатного віку, повідомляється на веб-сайті Державного комітету статистики. Вони відмічають, що через певні сезонні явища, наприклад польові роботи, в окремі місяці зайнятість може зростати, однак загальна тенденція — незмінна. За даними вітчизняної статистики, Україна перебуває серед країн із найнижчим рівнем безробіття.

Зарплата громадян України минулого року впала до рекордного мінімуму. Тепер менше за українців у Європі не заробляє ніхто — навіть у найближчих сусідів з Білорусі та Молдови справи йдуть краще, пише в новому номері щотижневий журнал Корреспондент. У грудні 2009 року українець, за даними Держкомстату, отримував в середньому трохи більше \$ 240 на місяць. У Молдові цей показник був на \$ 10 вищим, в Білорусі дорівнював \$ 375, у Росії досягав \$ 670. У Польщі середня зарплата становила вдвічі більше за російську, у Німеччині дорівнювала \$ 4,5 тис., а в Данії і взагалі була на рівні \$ 5,2 тис.[2]

«Реальні доходи українців, звичайно, вищі — якщо врахувати зарплати в конвертах, але і з ними вони отримують грошей найменше в Європі», — каже Елла Лібанова, директор Інституту демографії та соціальних досліджень (ІДСД) НАН України. У приватному секторі «тіньову» оплату праці практикують близько 96 % підприємств. Результати тривалого аналізу свідчать, що за всі роки незалежності в Україні так і не вдалося забезпечити дотримання одного з основних принципів організації оплати праці — встановлення тісного зв'язку між ефективністю праці (продуктивністю) та розмірами заробітної плати. Окрім того, в умовах кризи не застосовується індексація заробітної плати на затримання її виплати, ухилення від виплати працівникам зароблених ними коштів, штучне банкрутство підприємств.

Криза лише призвела до погіршення життєвого рівня громадян, проте не стала чинником структурних змін, що може свідчити про відсутність цілеспрямованої та дієвої політики вартості праці і доходів. Отримувана низька оплата праці дедалі більше відіграє роль «соціальної допомоги», відірвана від сфери безпосередньо трудових відносин, а з тим є одним з найважливіших факторів деградації трудових ресурсів.[1]

Омбудсман Ніна Карпачова констатує, що сьогодні близько 70 відсотків населення України за критеріями Світового банку належать до категорії бідних: людина живе менш ніж на три долари на добу. Вони не сподіваються подолати злидні до старості, 80% громадян України вважають, що в них немає доступу до задовільного медичного обслуговування. За її даними, масові звільнення та зменшення рівня оплати праці призвели до скорочення надходжень до Пенсійного фонду, який уже недоотримав майже півмільярда гривень.[3]

Вихід з кризи за таких обставин загалом здійснюється за рахунок населення, на плечі якого звалюється різке падіння заробітної плати, несвочасна та в неповному обсязі виплата заробітної плати, безробіття, падіння платоспроможності,

інфляція, обмеження першочергових життєво необхідних потреб, зухвале ставлення роботодавців до норм чинного трудового законодавства тощо.

Роботодавця потрібно зацікавлювати у створенні безпечних і здорових умов праці, а не лише карати штрафами. На це орієнтована й більшість законодавчих ініціатив, з якими виступив держкомітет після відновлення його роботи у статусі центрального органу виконавчої влади.

Контроль за своєчасністю та повнотою оплати праці покладено на державні органи влади та органи місцевого самоврядування, а саме: підрозділи Мінпраці, Державної податкової служби, місцеві ради, фінансові органи. Проте жодна із зазначених інституцій не виконує в повному обсязі покладених на неї повноважень. Державні інспектори праці не виявляють наполегливості в захисті прав найманих працівників, немає очікуваної віддачі в регіонах і від діяльності комісій з питань погашення заборгованості з виплати заробітної плати, створених при місцевих органах влади.

На думку В. Онищука, колишнього заступника міністра праці, необхідно створити інститут трудових судів, які дадуть змогу найманим робітникам без надмірної тяганини відстоювати свої права в судовому порядку.

В умовах кризи державі необхідно продемонструвати готовність підтримати купівельну спроможність населення і таким чином стимулювати внутрішнє споживання, потрібно вжити заходів щодо запобігання подальшому погіршенню співвідношення між долями заробітної плати і прибутку у ВВП. Націоналізація базових галузей народного господарства (перш за все там, де „ефективні” власники не виконують своїх приватизаційних зобов'язань) попередить штучні банкрутства, безпідставне скорочення робочих місць, невиконання соціальних зобов'язань, дозволить створити передумови для подолання економічної кризи і забезпечить гарантії національної безпеки України.[5]

З метою мінімізації наслідків впливу негативних факторів на соціальний розвиток держави, її пріоритетними завданнями повинні стати системні заходи щодо радикального реформування в сфері соціальної політики, а саме:

- уряду - забезпечити належну індексацію соціальних виплат і допомог з урахуванням нового прогнозу інфляції. Йдеться насамперед про пакет державної допомоги на дітей, материнський (сімейний) капітал, а також виплати, що надаються в рамках законодавства про соціальну підтримку окремих категорій громадян, які мають право на отримання державної соціальної допомоги;
- з метою запобігання наростанню соціальної напруженості зосередити особливу увагу антикризових заходів у сфері оплати праці (стосовно як рівня заробітної плати, так і своєчасної її виплати та повернення боргів) .
- змінити методику розрахунку величини прожиткового мінімуму з урахуванням існуючого досвіду країн ЄС для визначення сучасного реального розміру соціальних виплат, а також встановити етапність послідовного наближення величини фактичних соціальних виплат до обґрунтованого рівня.[4]

Примітки:

1. Поташний Ю.І. Економічна криза не спростовує право на працю//Віче. – 2009.- № 8 – с.20-25.
2. Романович А.І. Українці отримують найнижчі зарплати в Європі// Кореспондент. – 2010.- № 4 –с.30-35.
3. www.nbuv.gov.ua.
4. www.niss.gov.ua/Monitor/june2009.
5. www.viche.info/journal.

Rybicka Oksana

Lviv National University named after Ivan Franko

THE PROBLEM OF WAGES IN UKRAINE DURING THE FINANCIAL CRISIS

The article shows the problem of wages in Ukraine during the financial crisis. Low wage increasingly plays the role of «social assistance» and is a crucial factor in degradation of labor. It is identified a number of systematic measures for radical reform in social policy.

Наталія Ривак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: НЕДОЛІКИ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Актуальність даного дослідження продиктована необхідністю комплексного аналізу недоліків у механізмі справляння податку на додану вартість (ПДВ) та вироблення шляхів підвищення фіскальної ефективності даного податку, оскільки економічна криза загострила ті проблеми, що стосуються функціонування ПДВ у вітчизняній системі оподаткування.

З початком фінансово-економічної кризи в Україні почали особливо гостро проявлятися дисбаланси податкової системи. Недостатня фіскальна ефективність основних бюджетоутворюючих податків на тлі суттєвого податкового навантаження на вітчизняний бізнес спричиняють зростання тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування, а відтак – і зменшення податкових надходжень.

Державний бюджет України з року в рік незмінно характеризується великим розміром зобов'язань і вузькою дохідною базою. Оскільки оптимізація видатків є обмеженою з огляду на захищеність чи важливість з електоральної точки зору більшості статей, а докорінне реформування податкової системи вимагає значних затрат часу, мобілізацію додаткової дохідної бази можна здійснити за рахунок підвищення фіскальної ефективності наявних податків.

Найважливішим «фіскальним» податком в українській системі оподаткування є податок на додану вартість (ПДВ). Сплата платниками цього податку у 2009 році забезпечила 57 % всіх податкових надходжень в країні та близько 38 % загальних доходів державного бюджету. Розмір мобілізації ПДВ до державної казни складає понад 8 % ВВП. Тому станом на сьогодні ПДВ є головним бюджетоутворюючим податком і основною фінансовою базою уряду [1].

В останні роки механізм справляння ПДВ нагромаджує щораз більше нелегальних схем ухилень і проблем, що знижують фіскальну ефективність і продуктивність податку, ускладнюють адміністрування та призводять до зростання обсягу невідшкодованого податку.

Основними недоліками механізму справляння ПДВ є громіздкий і складний процес адміністрування та регресивність щодо доходів споживачів. Ці недоліки особливо актуальні для економіки України, оскільки призводять до значних витрат бюджету від мінімізації податку та проблем з відшкодуванням. Регресивність щодо доходів споживачів – теж достатньо болюче питання для України, де більшість населення отримує низькі доходи.

Проблема відшкодування податку на додану вартість стала ключовим макроекономічним чинником охолодження вітчизняної економіки. Несвоєчасне відшкодування ПДВ – тотожне вилученню ліквідних ресурсів підприємств для фінансування державних витрат. Фіскальна віддача від внутрішнього ПДВ демонструє чітку тенденцію до зниження. Так, у 2007 році позитивне сальдо між надходженням і відшкодуванням податку становило 2,4 % ВВП, а у 2009 році – лише 1,2 % ВВП. Зниження фіскальної ефективності ПДВ призводить до нарощування заборгованості держави з його відшкодування перед корпоративним сектором. Якщо у 2004-2005 роках заборгованість складала лише третину від суми відшкодованого ПДВ, то у 2009 році цей показник погіршився вдвічі [2].

Сьогодні у вітчизняній системі оподаткування можна виділити низку викривлень щодо механізму функціонування ПДВ, а саме:

- застосування численних схем незаконного відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій, що призводить до виведення капіталу з країни та означає для держави не лише втрату грошей, але й упущену вигоду, розмір якої визначити складно;
- політика субсидування урядом промисловості – дану проблему можна висвітлити на прикладі із «Нафтогазом», останній продає в Україні паливо за ціною, нижчою за собівартість, відповідно компанія має від'ємні зобов'язання з ПДВ. Ця сума у 2009 році досягла рівня 10 млрд. грн., уряд її відшкодував, і рівно на цю величину було зменшено розмір відшкодування податку решті підприємств, оскільки ці кошти не входили у план з повернення ПДВ;
- порушення територіальної нейтральності – в абсолютних показниках найбільшу частку ПДВ перераховують до бюджету центральні і східні регіони, проте, враховуючи розмір відшкодування податку і скорегувавши його обсяг на виробничі потужності регіону, з'ясовуємо, що основне фіскальне навантаження несуть інші регіони. Частково це спричинено експортною орієнтованістю економіки сходу країни, а поглиблюють територіальний дисбаланс сплати податку численні пільги, які мають підприємства цього регіону. Найбільше ПДВ платять Київ, Львівська, Харківська і Житомирська області. А Луганська, Запорізька, Донецька і Миколаївська області більше забирають ПДВ, ніж перераховують;
- проциклічність несвоєчасного відшкодування ПДВ – борг із відшкодування ПДВ експортерам обкладає їх додатковим податком в той час, коли вони гостро відчувають проблеми через погану глобальну кон'юнктуру;
- нерівномірність податкового навантаження, яке зумовлює зростання тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування та зменшення податкових надходжень.

У Законі України про державний бюджет-2010 методом подолання проблеми зростаючого боргу із відшкодування суб'єктам господарської діяльності ПДВ обрано випуск облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Прийнятий і підписаний Президентом Закон передбачає відшкодування ПДВ платникам, в яких суми податку задекларовані до відшкодування до 1 травня 2010 року, шляхом оформлення ОВДП. Крім того, державний бюджет на 2010 рік передбачає відшкодування і поточної заборгованості з ПДВ державними цінними паперами або зерном та борошном з Аграрного фонду шляхом взаємозаліку з використанням поточних рахунків у держбанках чи Державному казначействі зі спеціальним режимом використання.

Серед очевидних переваг випуску державних цінних паперів з ПДВ можна назвати наступні: зниження тиску на державну казну у короткостроковій перспективі, ефективність ОВДП з ПДВ як ефективних інструментів фінансового ринку, гарантування урядом відтермінування сплати ПДВ-відшкодування, що має чіткі параметри (час та сума отримання грошей). Негативними наслідками випуску ПДВ-облігацій є вилучення оборотних коштів підприємств, часткове згорання програм бізнесу українських експортерів, непрозорість схем повернення податку на додану вартість, що зумовить продаж облігацій зі знижкою, накопичення державного боргу, надприбуток банків у поєднанні з колосальними втратами промисловців та ризики для макроекономічної стабільності.

Компанії-члени Американської торгової палати вважають, що Україні потрібний дієвий механізм, який передбачає прозоре і стабільне відшкодування ПДВ, а також гарантує своєчасність і повноту такого відшкодування. Альтернативу випуску ПДВ-облігацій представники Американської торгової палати вбачають у розміщенні урядом на ринку звичайних облігацій внутрішньої державної позики та повернення заборгованості із відшкодування ПДВ виключно у готівковій формі.

Таким чином, шляхами підвищення фіскальної ефективності податку на додану вартість є:

- повернення ПДВ в автоматичному режимі та консультації з представниками бізнесу щодо змін в механізмі адміністрування податку;
- забезпечення фіскальної та галузевої нейтральності адміністрування податку;
- усунення податкових привілеїв щодо окремих платників;
- формування стабільного і збалансованого податкового законодавства;
- реалізація політики інформаційної відкритості у сфері державних фінансів;
- запровадження онлайн-реєстрації заявок на відшкодування ПДВ та публічність реєстру платників;
- скорочення заборгованості із відшкодування податку на додану вартість, забезпечення прозорості та стійкості даного процесу.

Примітки:

1. <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/03/16/229803/>
2. <http://fisco-inform.com.ua/?module=news&action=browse&cat=6>
3. Райзер М. Україна в очікуванні реформ / М. Райзер // Інвестгазета. – 2010. – 12-18.04.2010 – С. 45.
4. Зукоски Х. Верните деньги! / Х. Зукоски // Інвестгазета. – 2010. – 26.04-11.05.2010 – С. 40.
5. Саливон С. Общий язык / С. Саливон // Бизнес.—2009.—№ 43.—С.39-40.

Nataliya Ryvak

Ivan Franko Lviv National University

VALUE ADDED TAX: DEFECTS OF ADMINISTRATION AND WAYS OF FISCAL EFFECTIVENESS INCREASE

The importance of the research is caused by the necessity of complex analysis of the defects in the value added tax administration and the fiscal effectiveness increase. The economic crisis has sharpened the problems connected with the VAT operating mechanism in the national fiscal system.

Юрій Ригель
ЛНУ ім. І. Франка

СТРАХОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Страхова система України пережила декілька регіональних та світових криз. Кожна з них мала різні наслідки та їх силу для українського страхового ринку. Так, наприклад, криза 1998 р. майже не вплинула на стан страхового ринку в Україні. Це пояснюється незначною розвиненістю фінансових ринків, зокрема ринку страхування та слабкою на той час інтеграцією у світову економіку, що і врятувало наші уже наявні СК, що перебували на той час на стадії розвитку.

Криза, що розпочалась у 2008 р. проявила себе у значно більшій мірі. Про неї і буде вестися мова, оскільки це актуально і на сьогодні.

Загалом світовий страховий ринок досить болісно відреагував на кризовий спад фінансового ринку (якщо загальний індекс Dow Jones у 2008 році знизився лише на 36 %, то індекс Dow Jones ETF втратив понад 60 %). Це не могло не позначитись на стані страхової системи України.

Поштовхом до кризових явищ на національному ринку страхування були досить диференційовані чинники.

Уповільнення темпів зростання ВВП, зменшення обсягів промислового виробництва, зростання інфляції - це все призводить до зниження платоспроможності суб'єкта страхування, від чого прямо залежить обсяг сплачених премій та к-сть нових страхувальників.

Варто відмітити те, що погіршення ситуації на українському ринку страхування в певній мірі зумовлене відсутністю державної антикризової стратегії загалом та окремо по даній галузі.

На мою думку для покращення даної ситуації у цьому аспекті повинен бути прийнятий антикризовий закон щодо страхового ринку, мають бути вирішені питання стосовно неповернення банками коштів страхових компаній, а також повинен бути удосконалений механізм нагляду за діяльністю страхового ринку. Важливим фактором є забезпечення публічності та відкритості страхового ринку на основі впровадження міжнародних стандартів щодо обліку страхових випадків, величини їх відшкодування та оцінки вартості страхових послуг. Дієвим буде впровадження ефективного механізму державного регулювання фінансової стійкості та надійності страховиків, а саме: створення централізованого гарантійного фонду страховиків та перестраховиків з метою відшкодування сплати страхових відшкодувань та пенсійних накопичень у разі неплатоспроможності та банкрутства страхової компанії. З такою ініціативою виступила Ліга страхових організацій. Також варто захистити національний страховий ринок шляхом створення системи заходів щодо його безпеки (обмеження входження іноземних страховиків)

Держава повинна розуміти, що масові банкрутства у сфері страхування можуть призвести не лише до значного спаду економіки, а й до соціального вибуху.

На зменшення обсягів укладання договорів страхування впливає і високий рівень недовіри населення до фінансово-кредитних організацій, зокрема до банків з їхнім мораторієм на дострокове зняття депозитів.

Страховий сектор є тісно пов'язаний із банківським. Головною проблемою для ринку страхування в умовах кризи це виливається у затриманні страхових виплат. Це пов'язано із розміщенням залучених СК коштів на строкових депозитних рахунках, що заморожувалися. Тому, на мою думку, необхідно встановити певні обмеження на зберігання коштів СК на короткострокових банківських депозитах або вкладання у довгострокові інвестиційні проекти, тим самим стимулюючи їх обирати безстрокові депозитні програми. Найгірше становище в СК, депозити яких знаходяться в банках, де призначена тимчасова адміністрація (це на законних підставах відкидає повернення коштів ще на півроку)

Також постраждав той сегмент ринку страхових компаній основним видом діяльності для яких було автострахування. На це є певні причини. Одним із даних чинників є те, що в умовах світової кризи попит на автомобілі логічно зменшився. Попит на автострахування зменшився великою мірою через зменшення обсягів банківського кредитування купівлі машин. Компаніям, що спеціалізувалися на наданні послуг автострахування, на мою думку, потрібно диверсифікувати свою діяльність. Для деяких компаній досить збитковим було страхування каско. Отже необхідно шукати шляхи підтримання рівня надходжень за цим видом страхування. За відсутності достатнього потоку нових машин (що ми і можемо спостерігати зараз на ринку) альтернативним варіантом можуть стати нові програми для уживаних автомобілів із грамотним зниженням ризиків за рахунок франшизи.

За умов стрімкого розвитку фінансового сектору на теренах України у передкризові роки нерідко виплати за страховками покривалися за рахунок не сформованих резервів, а за рахунок грошових надходжень за новими полісами. Дану практику, на мою думку, потрібно жорстко контролювати та встановити законодавче обмеження на період рецесії.

Важливо виділити те, що на страховому ринку змінилася пріоритетність каналів продажу полісів. Якщо до кризи СК здебільшого розширювали власну мережу відділень, то тепер вони орієнтуються на страхових агентів, залучаючи тим самим населення до прямих продаж, що сприяє зменшенню витрат компаній на утримання торговельних представництв. Яскравим прикладом таких заходів є дії СК «Провідна».

Непопулярним з соціальної точки зору є скорочення штату працівників, проте і цей метод використовується національними страховиками.

Проте не все так погано. Наприклад на великі СК криза вплинула меншою мірою, оскільки обсяги бізнесу цих компаній будуть підтримуватись операціями злиття та поглинань, а також перерозподілом ринкових часток (в умовах нестабільності страхувальники надають перевагу великим і відомим компаніям)

Також, у зв'язку із специфікою на ринку страхування життя, даний сектор практично не відчув впливів економічної та фінансової кризи.

Примітки:

1. Страхові ринки України і Росії в умовах фінансової кризи // Фінанси України. - 2009. - №12. - С.47-55.
2. Страхова система України в умовах кризи // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2009. - №35. - С.23-27.
3. Напрями забезпечення розвитку страхового ринку України в умовах фінансової кризи // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2009. - №2 (5. - С.132-134.
4. http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62458.doc.htm.
5. <http://www.ei.com.ua/news/355343-strahovi-kompaniji-zminjuty-principi-roboti-v-umovah-krizi.html>.

Yuriy Rygel

Lviv National University named after Ivan Franko

INSURANCE SYSTEM OF UKRAINE IN FINANCE AND ECONOMICS CRISIS

The particular qualities of development of insurance system in Ukraine are investigated. The proposals that may diminish the influencing of financial crisis on the activity of insurance companies in Ukraine are developed.

Олена Куровська, Анастасія Рижикова

Приазовський державний технічний університет,

РОЗРОБКА АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДП "МАРІУПОЛЬСЬКИЙ МОРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОРТ" В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Останнім часом міжнародна торгівля перетворилась в локомотив економічного зростання країн, що докорінно змінило характер діяльності портів. Україна є морською державою, а Маріупольський морський торговельний порт (далі ММТП) є найкрупнішим і найпотужнішим з оснащенням портом Азовського моря та перехрещенням усіх видів транспорту – морського, річкового, залізничного, автомобільного. Сьогодні ММТП входить до четвірки провідних портів України по економічному розвитку, є динамічно-розвинутим сектором національного транспорту – стабільно нарощує обсяги вантажообігу, поліпшує фінансові показники роботи, збільшує інвестиції за рахунок власного прибутку в основні фонди, вкладає значні кошти в соціальну сферу, виплачував до кризи найбільшу заробітну плату в регіоні.[5] Портом надається повний комплекс послуг, пов'язаних із вантажопереробкою та судно заходами. Його потужності дозволяють переробляти понад 17 млн. тон вантажу за рік. (Найбільший в Україні вуглевантажний комплекс, найпотужніший в Приазов'ї термінал переробки контейнерів; спеціальний полігон для прийому ліхтеровозів).[3]

Впровадження нових технологій, якісна та цілісна переробка вантажів сприяє підвищенню продуктивності праці, зростанню суднообігу та вантажопереробки. Вантажонапруженість причалів порту є вище середнього показника по портам України.

Тому метою нашого дослідження є аналіз проблем, які пов'язані з діяльністю ДП «Маріупольський морський торговельний порт» в умовах кризи.

На сьогоднішній день в порту, як і в кожному підприємстві існує багато проблем, які ще більш проявилися в умовах кризи. Існують і специфічні проблеми, у тому числі, наприклад того, що на залізничних станціях практично відсутня система сучасних засобів зв'язку, що в свою чергу призводить до низької інтеграції інформаційних каналів з вітчизняними портами. Це веде до того, що вантажоперевезення частіше проходять в обхід України, тому, що вантажовласник не має можливості безперервно слідкувати за рухом своїх вантажів на території України. [1]

Ми вивчили досвід світових портів, в яких заходи по боротьбі з кризою були впроваджені від самого початку кризи та дали позитивний ефект, також дійшли висновку, що до колі управління в українських портах орієнтовано на проблемах, пов'язаних зі складськими операціями, зарубіжні порти завойовують авторитет у вантажовласників шляхом розширення асортименту портових послуг відносно вантажів, судна та пасажирів. Не дивлячись на те, що світова економічна криза у 2009 році набирала своїх обертів, діяльність Шанхайського (Китай) та Новоросійського (Росія) портів збільшилась на 102,7 та 4,9 млн.тон відповідно [4], проте вантажообіг ММТП зменшився на 2 млн.тон.[2] [див. рис.]

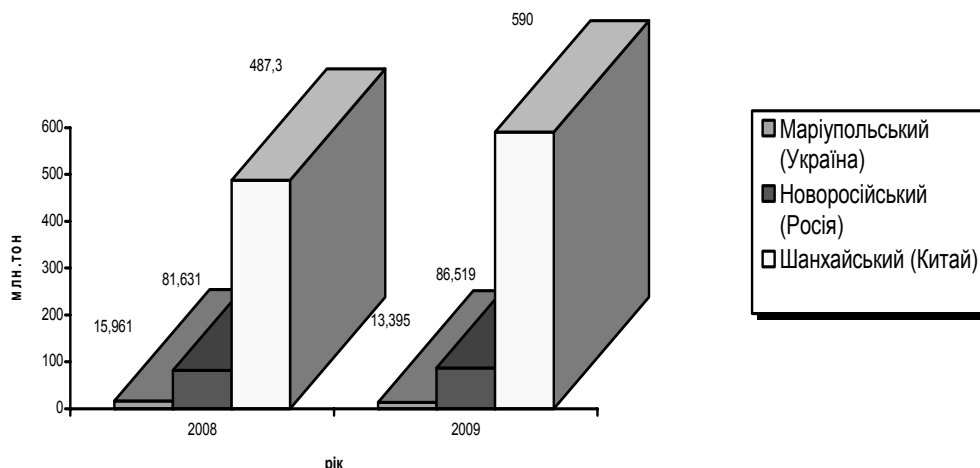


Рис. Порівняльний аналіз динаміки вантажопереробки деяких зарубіжних портів та ММТП за 2008-09рр.

Нами пропонується комплекс управлінських рішень, які пов'язані з реалізацією стратегічної мети та розширенням діяльності ММТП:

- включення ММТП до більшого числа транспортних коридорів. Наприклад, до Євразійського транспортного коридору (Одеса – Миколаїв – Херсон – Джанкой - Керч) та до транспортного коридору Чорноморської Економічної Співпраці (Рені – Ізмаїл – Миколаїв – Херсон – Мелітополь – Бердянськ - Новоазовськ);
- зростання сегменту контейнерних перевезень за рахунок будівництва нових або більш ефективна експлуатація дійсних терміналів;
- запропонувати уряду зменшити або відмінити експортне мито на зерно;
- збільшити обсяг перевалки вантажів за рахунок здійснення програми технічного оснащення порту, яка дозволить забезпечити більш повну автоматизацію технічних процесів та суттєво збільшить якість виконуючих робіт;

- проблематичним для ММТП є питання стосовно сірки. Цей вантаж перевозився у відкритих залізничних вагонах, що негативно впливало на навколишнє середовище, тому місцеві екологічні інспекції заборонили здійснювати перевалку сірки через ММТП. На сьогоднішній день розроблена технологія, яка дозволяє дотримуватись санітарних норм перевозити сірку у цистернах. Тобто необхідно цей стратегічний вантаж повернути до порту;
- проаналізував внутрішні бізнес-процеси діяльності перевезень, були виявлені втрати в зимовий період та в період негод. Тому пропонується реалізація інвестиційного проекту «Будівництво критої естакади»;
- побудова роботи порту за принципами транспортної логістики. Тим більш, що з 1995 року була створена модель логістичної системи порту;
- необхідно поліпшити транспортну інфраструктуру міста за рахунок будівництва підземного тунелю, який буде починатися від 3-х прохідних порту з виходом у район «Черьомушки». Тунель забезпечить більш безпечне транспортування вантажів як для багатотоннажних авто, так і для мешканців м. Маріуполя.

Розвиток вітчизняних портів обов'язково має бути пов'язан з використанням сучасних технологій управління та оптимізації процесів перевантаження та доставки вантажів. При цьому основну увагу треба зосередити на: контролі за використанням необхідних ресурсів; досягненні оптимізації здійснюваних внутрішніх господарських процесів (у тому числі, ми пропонуємо впровадження сучасної міжнародної системи доставки вантажів "just in time"); більш чіткої організації дій посадових осіб.

Для вирішення вказаних проблем нами пропонується розробка системи організаційної взаємодії, заснованій на сучасних логістичних принципах та яка має клієнто-орієнтовану направленість. Ця система, з нашої точки зору, повинна дотримуватись наступних вимог:

- найбільш повно фіксувати та задовольняти вимоги споживачів порту;
- зменшувати термін доставки вантажів на всіх етапах логістичного ланцюжка;
- покращувати якість різноманітних видів пропонуємих послуг за рахунок формування найбільш оптимальних внутрішніх бізнес-процесів підприємства з їх офіційним підтвердженням в системі менеджменту якості у відповідності до вимог стандартів ДСТУ ISO 9001;
- суттєво скорочувати витрати на зберігання вантажів та, можливо, на капітальні інвестиції в будівництво нових складських приміщень;
- здійснювати єдине повне інформаційне забезпечення всіх внутрішніх служб порту та їх взаємодію з зовнішніми контролюючими органами;
- запропонувати єдину ефективну систему документообігу та прийняття управлінських рішень, яка зменшить кількість необхідних первинних документів, більш чіткий їх аналіз та внутрішній контроль (систему контролінгу).

Примітки:

1. Бариніков В.В. Роль современного порта в логистической цепочке доставки грузов // VII Международная научно-практическая конференция «Современные информационные технологии в экономике и управлении предприятиями, программами и проектами» -«Харьковский авиационный институт», 2009.-С.13-14.
2. Необходимые изменения // Мариупольский порт. – 2009.№27-С.3.
3. Государственное предприятие «Мариупольский морской торговый порт»:Проспект, 2009.-С.7-9.
4. <http://www.maritimebusinessnews.com.ua>
5. <http://www.marport.net>

*Kurovskaya Helen, Ryzhikova Anastasia
Priazovsky State Technical University*

Development of anti-crisis policy in state enterprise "Mariupol sea commercial port" during an economic crisis

In the article the native port's problems were considered, which appeared during the world economic crisis; the comparative analysis of dynamics of load processing some foreign sea ports and MSTP in 2008-09 were made; the complex of managing solutions were also developed and these solutions are connected with realization of strategic objective and expansion of NSTP's activities.

Наталія Рижих

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Офіційно Україна "ввійшла" до світової економічної кризи у жовтні 2008 року, основними індикаторами чого стали інфляційні процеси та здешевлення національної валюти [5, с.7]. Наслідком таких процесів для виробничих та торговельних підприємств в Україні стало зменшення розміру прибутку через неспроможність вчасного реагування на швидкі зміни в зовнішньому середовищі. Разом з тим, кожен суб'єкт господарської діяльності зацікавлений в отриманні високих фінансових результатів, оскільки саме це призводить до зростання ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства. В таких умовах для підприємств особливого значення набуває стратегічний аналіз фінансових результатів, який дозволить зменшити кількість невдач, втрат та прорахунків у діяльності.

Проведення стратегічного аналізу фінансових результатів є необхідною передумовою розвитку підприємства та забезпечення зростання його прибутковості Цей аналіз дає змогу:

- оцінити наявні та спрогнозувати бажані результати від різних видів діяльності підприємства, що сприятиме прийняттю своєчасних та ефективних управлінських рішень;
- спрогнозувати майбутні витрати на різні види діяльності, тим самим зменшити неефективну їх частину, що підвищить прибутковість підприємства;
- забезпечити ефективне формування необхідних ресурсів за рахунок визначення достатнього обсягу їхнього фінансування.

Для проведення стратегічного аналізу першочергово необхідно отримати вичерпну інформацію, на якій базується майбутнє прогнозування фінансового результату. Загалом, в якості інформаційного джерела можна використовувати фінансові, статистичні, бухгалтерські звіти, однак весь стратегічний аналіз фінансових результатів зосереджений на першій частині ф.2 “Звіту про фінансові результати”, оскільки він містить основну частину показників впливу на чистий прибуток. Погоджуємось із автором А.Гакманом, що як і будь який аналіз, стратегічний аналіз фінансових результатів потребує інформації проведених спостережень, експериментальних досліджень, опитувань [1, с.296].

На думку П.Л. Гордієнко, для правильного проведення стратегічного аналізу фінансових результатів слід класифікувати статті Звіту про фінансові результати на автоматично створені та регульовані. До автоматично створених статей відносяться виручка від реалізації продукції, оскільки вона виникає внаслідок здійснення виробничої діяльності і змінюється пропорційно обсягу продажу. Регульовані статті не залежать від обсягу продажу, так до них можуть бути віднесені нараховані відсотки за кредит, тобто фінансові витрати [3, с.237].

Проведення стратегічного аналізу фінансових результатів слід розпочати із прогнозування обсягу виробництва, який є основою для оптимізації результату діяльності; визначити суму нерозподіленого прибутку, яку підприємство має за мету отримати у наступному періоді. Цей перший етап обумовлений тим, що більша частина прибутку підприємств в Україні формується в результаті здійснення ними основної операційної діяльності, а отже, сума майбутнього нерозподіленого прибутку напряму залежить від обсягу виробленої та реалізованої продукції (для виробничих та торговельних підприємств). Крім того, на обсяг нерозподіленого прибутку в сторону його збільшення впливають як виручка від реалізації продукції, так і операційні, фінансові, інші та надзвичайні доходи, а в сторону зменшення – податки, собівартість та інші показники.

Для того щоб спланувати прибуток, потік коштів, підприємство насамперед повинно скласти точний прогноз своїх прибутків і витрат. Для цього воно має бути впевненим у тому, що йому вдасться реалізувати певну кількість своєї продукції за визначеною ціною. Підприємство повинно точно знати витрати виробництва і збуту кожного свого виробу. Відсутність такої інформації означає, що підприємство йде на ризик, не знаючи своїх шансів на успіх. [2, с.95].

Наступним етапом є порівняння темпів збільшення (зменшення) отриманої прогнозованої величини нерозподіленого прибутку з темпами зміни обсягу реалізованої продукції, що буде використовуватись для оптимізації витрат та створення вигідної цінової політики для підприємства.

Методами проведення даного аналізу є: методи системного аналізу, експертних оцінок, екстраполяції трендів, портфельний аналіз та методи економіко-математичного моделювання [6, с. 400]. Кожен з цих методів має свої переваги та недоліки в застосуванні, а тому при проведенні стратегічного аналізу фінансових результатів необхідно застосувати ті методи, які б дозволили найкраще та найповніше проаналізувати ситуацію, що склалася на підприємстві.

Метод системного аналізу полягає у вивченні об'єктів аналізу як складної системи взаємопов'язаних елементів, які об'єднані великою кількістю зв'язків як один з одним, так і з зовнішнім середовищем. Перевагою даного методу є зосередження уваги на всіх складових економічної одиниці, а недоліком – складність проведення аналізу.

Метод експертних оцінок проводиться на основі врахування суб'єктивних думок експертів про майбутній стан підприємства. Він є найбільш ефективним в умовах невизначеності середовища функціонування підприємства, впливу на його розвиток факторів зовнішнього функціонування та при відсутності достовірних статистичних даних про об'єкт прогнозування.

Метод екстраполяції трендів використовують при прогнозуванні фінансових результатів на основі вивчення їх динаміки у попередніх періодах. Недоліком даного методу є неможливість його використання при нестабільних умовах діяльності підприємства та суттєвих коливаннях фінансових результатів.

За допомогою портфельного аналізу керівництво підприємства виявляє та оцінює результати своєї діяльності з метою вкладення коштів у найбільш прибуткові та перспективні напрямки. Так, перевагою даного методу є комплексний розгляд певного набору продуктів, а також простота можливих варіантів дій. Однак поряд з цим можна зазначити і недолік, який полягає в тому, що обмежується кількість показників, а отже, обмежується кількість можливих варіантів[4, с.635].

Методи економіко-математичного моделювання передбачають встановлення зв'язку між узагальнюючими результативними показниками ефективності діяльності і зовнішніми факторами, що визначають певні їх значення. Перевагою даних методів є відображення істотних зв'язків об'єкта, що вивчається, та заміни наближених чи спрощених розрахунків точними обчисленнями. Разом з тим, недоліком є складність і інколи неможливість побудови моделі об'єкта, що має складну структуру.

Отже, стратегічний аналіз фінансових результатів є особливо актуальним в умовах кризи, оскільки він дає змогу підприємству обрати напрямки діяльності та можливі альтернативи формування доходів, орієнтує на ті види витрат, яких можна уникнути в майбутньому. За допомогою даного виду аналізу керівництво підприємства може орієнтуватись на прогнозовані результати діяльності, і тим самим зменшувати ризик отримання збитку в майбутніх періодах.

Однак, для отримання бажаного результату необхідно поєднувати стратегічний аналіз із оперативним та ретроспективним, що забезпечить отримання такого прогнозу фінансових результатів, який в реальних умовах буде максимально відображати дійсність.

Примітки:

1. Гакман А.С. Стратегічний аналіз фінансових результатів у системі комплексної діагностики підприємства // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНЕУ. – Чернівці: Книги – XXI, 2009. – Вип. III Економічні науки. – с. 293-299
2. Головки Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Кужельного. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
3. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Л.В. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
4. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 704 с.
5. Проблеми української економіки: внутрішні суперечності чи результат світової фінансової кризи? : матеріали експертної дискусії, 17 жовтня 2008 р. / за заг. ред. В.Є. Вороніна, Я.А. Жаліна. – К.: НІСД, 2008. – 48 с.
6. Чернелевський Л. М., Слободян Н. Г., Михайленко О. В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово інвестиційний, стратегічний: Підручник. – Хай-Тек Прес, 2008. – 640 с.

Natalia Ryzhykh

Ivan Franko National University of Lviv

THE STRATEGIC ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS AS FACTOR OF THE GROWTH OF PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

This article is devoted to studying of pressing questions of realization of the strategic analysis as bases of maintenance of the growth of profitability of the enterprise in conditions of the global economic crisis.

The significant attention is given to the nature of the strategic analysis of financial results and to the stages of it. The advantages and disadvantages of the methods of realization of the strategic analysis in different environmental conditions are opened.

Артур Ріль

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИЧИНИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Проблема безробіття стає дедалі глобальнішою серед соціально-економічних відносин людства. З одного боку безробіття стимулює працююче населення, а з іншого стає великою економічною проблемою, боротьбу з якою ведуть всі країни світу. Кожна з них докладає багато зусиль до подолання проблеми безробіття, але ліквідувати безробіття повністю, ще нікому не вдалося.

Під безробіттям розуміють соціально-економічне явище, у якому активне населення (робоча сила) не зайнята у сфері економіки, пропозиція робочої сили перевищує попит на неї.

В Україні безробіття фіксується з початком ринкових реформ, оскільки до 1 липня 1992р. таке явище взагалі не визнавалось і не реєструвалось. Перший безробітний в Україні офіційно зареєстрований 11 липня 1992р.

З роками безробіття почало стрімко зростати і станом на 1 січня 2002р становило 1039,3 тис. осіб зі статусом – безробітний.

Причини безробіття окреслюємо так:

- Втручання держави і профспілок у відносини між найманим робітником і роботодавцем, що приводить до ринкової негнучкості заробітної плати і змушує підприємців вирішувати проблему досягнення максимального прибутку шляхом скорочення зайнятості.
- Висока конкуренція на ринку праці.
- Структурні зрушення в економіці, що виражаються у впровадженні нових технологій, згортанні виробництва в традиційних галузях, закритті технічно відсталих підприємств.
- Причиною безробіття може стати відносно надлишкове населення, “зайве” у порівнянні з досягнутим рівнем національного виробництва. Цей фактор безробіття особливо сильно позначається в країнах, що розвиваються.
- Сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях економіки.

За даними Держкомстату кількість українців які перебувають на обліку в Державній службі зайнятості, з початку 2010 року збільшилося на 0,3 % – 547 тис. чол. (на 1 січня 2010 – 542,8 тис. чоловік, на 1 січня 2009 року – 930 тис. чоловік).

На 1 березня 2010 року потреба підприємств у працівниках на заміщення вакантних посад складала 65,9 тис. чоловік (на 1 січня 2010 – 65,8 тис. чоловік). Зокрема, у лютому 2009 року потреба підприємств у працівниках збільшилася на 0,3 тис. чол. За даними Держкомстату, рівень зареєстрованого безробіття у цілому по Україні на 1 березня 2010 року склав 1,9% від кількості населення працездатного віку. Найнижчий рівень безробіття в Україні за 9 місяців 2009 року зафіксовано у місті Києві – 6,2 %, а найвищий у Рівненській області – 12,5 %.

Безробіття населення є важливим і суттєвим чинником, який впливає на соціально-економічне становище населення, зокрема визначає його бідність та спричиняє трудову міграцію за кордон.

Міграційні потоки з України у пошуках роботи, стали об'єктивною реальністю і масовим явищем.

За офіційними статистичними даними чоловік, які покинули Україну і працюють в іноземних державах сягає приблизно 2 млн. осіб.

Аналіз молодіжного фактору ринку праці свідчить про те, що у складі економічно активного населення частка молоді (у віці від 15 – 29 років) становить 26,1%. Серед економічно активної молоді частка безробітних дорівнює 16%.

Отже, Україна опинилась у досить складній ситуації, проблеми на ринку праці потребують ретельного і негайного опрацювання. Проаналізувавши існуюче становище, можна запропонувати такі заходи, щодо зменшення рівня безробіття в Україні:

- Формування нормативно-правової бази у сфері зайнятості населення;
- Професійна підготовка кадрів, підвищення якості робочої сили;
- Зменшення оподаткування державою малого та середнього бізнесу;
- Розв'язання проблеми зайнятості населення у сільській місцевості;
- Регулювання соціально-трудових відносин;
- Забезпечення спеціальними службами зайнятості перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів, відповідно до потреб галузей, що розвиваються;
- Проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів, з метою працевлаштування випускників;
- Сприяння зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і нездатні на рівні конкурувати на ринку праці.

Проблема безробіття потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

Примітки:

1. Чурилова О.А. / Безробіття в Україні: причини, види, наслідки // Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європ. інтеграції: зб. наук. статей у 2 т. –х.: Континент, 2008. – №12 с. 182-184
2. Безтелесна Л.І. Ринкові механізми управління людським розвитком – Рівне, 2006. – 310с.
3. www.ukrstat.gov.ua

Roksana Robak

Uniwersytet Wrocławski

THE MIGRATION IN FACE OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS: CASE STUDY OF POLAND

The high number of Polish émigré community in developed economies after accession of Poland to the European Union in May 2004 has become widely discussed in country as well as in the host countries of Polish migration. The lively debate raged in the face of the ongoing financial crisis, when Polish migrants were faced with a choice: to immigrate back to their homeland or to stay on emigration and adapt themselves to ensuing conditions on the labour market. That phenomenon was particularly noticeable in the media, which was reporting about expected mass returns of Poles.

Nevertheless, the discussion over return migration became not only in the center of media attention but also significant point in Polish government agenda, what resulted in numerous actions undertaken to make the effort to meet returning Poles needs.

Deliberations in this paper focus on Polish migration outflows within the space of years 2004–2008, with the main emphasis on 2008 as a year when the world recession was the most perceptible in Europe. The purpose of Author is to show kind of dissonance between expected (mainly by media) implications of the world downturn on migration and current experience supported by Polish example.

The Author outlines the two major economic downturns: the 1973 oil crisis and the Asian financial crisis in the late 1990s and their impacts on migration indicating that migrants currently follow a pattern set by these world recessions, which do not conduce an occupational mobility. The article presents that the global economic slowdown has a greater impact on inhibition new inflows to European countries rather than encouraging return migration, that the predominate strategy among Polish emigration is "strategy of survival" in host country. She depicts some threats of that situation like: increasing marginalization on labour market, exploitation, worse financial condition of emigrants, increasing xenophobic attitudes towards foreigners in view of declining labour supply.

Having based the study on literature and statistical data review (especially Polish and British), the author looks at a connection between current phase of crisis and quantitative change of Polish migration based on outflows to leading host countries: the United Kingdom, Germany, Ireland and the Netherlands and its consequences for both the emigrants and the economy of Poland. The financial condition of Polish emigration seen from the angle of remittance flows is also raised (in the context that Poland is found in the three most affected countries in the world by decrease of this flow during the downturn).

The Author concludes that migration flows during recession could be another lesson from crisis, which highlighted that unpredictability of phenomena can have dire consequences. As a complex phenomenon, we might find it as a natural in today's world, but we shouldn't stop making an effort to describe it.

Софія Рогач

Львівський національний університет ім.І.Франка

ВПЛИВ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Вступ. Фінансова криза виявила тенденцію до зростання обсягів "поганих" активів у комерційних банках. Саме тому, ми спробуємо перелічити ознаки проблемного банку, пояснити причини, через які банки стають проблемними, а також опишемо ряд способів, за допомогою яких можна вилучити гроші з таких банків.

Основна частина. У період кризи загострюється проблема "поганих" боргів. І причиною тому не лише незрозуміння керівництвом банків сутності даної проблеми, а й законодавча неврегульованість низки питань. Брак правових механізмів для вирішення питання прострочених позик спонукає фінансові інститути шукати нові шляхи розв'язання своїх проблем поза правовим полем, що ускладнює вихід банків із кризи [4].

Початок 2009 року для банків був характерний тим, що криза ліквідності поступилася першістю проблемі швидкого погіршення якості кредитних портфелів. Вона супроводжується порушенням графіків обслуговування позик, наданих позичальникам, котрі ще недавно вважалися абсолютно надійними. Це спричиняє масштабне "понадпланове" формування резервів під можливі втрати за ризиковими позиками, а отже, – "заморожування" частини прибутку та/або капіталу.

На відміну від кризи ліквідності, криза "поганих" боргів проходить приховано. Однак наслідки цього процесу можуть виявитися руйнівними. На думку експертів, існує реальна небезпека того, що значна частина великих позичальників зловживатиме можливостями реструктуризації заборгованості перед кредитними організаціями, апелюючи до державних органів. Цілком можливо, що розгляд судовими інстанціями позовів банків затягуватиметься. Вжиття заходів забезпечення позову (арешт рахунків та майна відповідача) щодо великих і містоутворюючих підприємств стане неможливим, оскільки державні органи розцінюватимуть такі заходи як дії, що підривають соціальну стабільність. Широке ж використання "примусової" реструктуризації призведе до розмивання банківських активів, критичного нарощування частки пролонгованих позик, регулярного виникнення локальних криз ліквідності й касових розривів. Ситуацію загострюватиме періодичне зниження рейтингів фінансових інститутів, що за певних умов може спричинити лавиноподібні процеси, пов'язані з виникненням у контрагентів вимог щодо негайного повернення боргу та крос-дефолти [1].

Проблемним можна вважати банк, у якого спостерігаються:

- зменшення абсолютної величини власних капіталу до рівня, нижчого від розміру фактично сплаченого статутного капіталу;
- наявність на аналізовану звітну дату неоплачених платіжних та інших розрахункових документів клієнтів банку (прострочені залучені міжбанківські кредити) через відсутність коштів на коррахунку понад три дні поспіль;
- недоліки в бухгалтерському обліку та звітності (завищення або заниження фінансового результату, величини капіталу, свідомо неправильна класифікація кредитів тощо);
- несприятливі зміни в стані чи складі учасників і керівників банку (незадовільний фінансовий стан власників банку, залучення в оборот банку капіталу сумнівного походження).

Таким чином, зростання обсягів безнадійних активів, збиткова діяльність, втрата власного капіталу характеризують банк як проблемний. Однак для того, щоб кваліфікувати ситуацію в банківській системі як банківську кризу, проблемними має стати значна кількість банків, що в рамках економічної системи проявляється у неспроможності банків виконувати свої основні функції – акумулювання й мобілізацію тимчасово вільних грошових коштів, надання кредитів, проведення розрахунків і платежів в економіці країни.

Кредитні ризики виникають щоразу коли кошти банку вкладаються незалежно від ризику потенційних збитків (відображається чи не відображається це в балансі). Вони можуть критися в позиках, інвестиційних портфелях,

овердрафтах, у ряді банківських продуктів, видах діяльності та послугах (таких як деривативи, валюта, послуги з управління грошовими коштами, документарні операції).

Зауважимо, що кредитування фізичних осіб характеризується підвищеними ризиками порівняно з іншими сферами діяльності кредитних організацій. Досвід багатьох країн свідчить, що ризик дефолту позичальника, щомісячні платежі якого становлять більше 36% від його місячного доходу, вдвічі вищий, ніж у позичальника, платежі якого не перевищують 25-30% від доходу, – його достатньо, щоб суттєво знизити ймовірність несплати за кредитом [3, с.64-66]. Для юридичних осіб оцінка надійності здійснюється аналогічно, а саме: визначається частка платежів на обслуговування боргу в сукупному розмірі надходжень грошових коштів підприємства.

Висновки. Глави держав Великої вісімки, що збиралися у липні минулого року, ухвалили заяву, в котрій стверджувалося, що для відновлення фінансової системи “надзвичайно важливо рішуче позбавлятися “поганих” активів і рекапіталізувати життєздатні фінансові установи”. Така позиція не викликає сумніву, адже лише стабільна банківська система здатна сприяти посткризовому відновленню економіки та виступати посередником економічних реформ уряду.

Примітки:

1. Бухарова О. Резкая девальвация // Российская бизнес-газета. – 2009. – 28 июля. – <http://www.rg.ru/gazeta/biznes.html>
2. Гололобова М.Н. Риски коммерческих банков при кредитировании физических лиц и способы их минимизации: Автореф. диссерт. канд. экон. наук. – М., 2008. – 25с.
3. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: Інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. О.І. Кіреєва – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2006. – 104 с.
4. Слесарчук С. Час повертати // Контракти. – 2008. – 21 липня (№ 29. – <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/29200810730.html>

Sofia Rogach

Ivan Franko National University of Lviv

IMPACT OF PROBLEM LOANS ON THE STABILITY OF THE BANKING INSTITUTIONS

The financial crisis has revealed a tendency to increase "bad" assets in commercial banks. The growth of the bad assets, loss-making activity, loss of bank equity characterize as problematic. In contrast to the liquidity crisis, a crisis of bad loans is hidden. However, the effects of this process can be devastating. In order to restore the financial system is extremely important avoid "bad" assets and recapitalize viable financial institutions. This position is no doubt, because only a stable banking system is able to facilitate post-crisis economic recovery and mediate economic reform government.

Оксана Рогоцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОПЕРЕДЖЕННЯ КРИЗИ ШЛЯХОМ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ НАУКИ ТА СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ

У сучасних економічних умовах людський капітал є одним із головних ресурсів і базисом для побудови нової, інформаційної економіки

Найважливішим завданням у боротьбі за економічний суверенітет України є формування у мільйонів її громадян інтересів та стимулів до праці, розкріпачення їх інтелектуальних, організаторських, духовних здібностей, консолідація зусиль для побудови міцної держави

Відсутність коштів у державному бюджеті для повноцінного фінансування науки сприяє зниженню обсягів наукових розробок та відкриттів, зниженню продуктивності праці та якості продукції, витіснення вітчизняних товарів з світового ринку і в підсумку створює загальне відставання промислових підприємств від сусідніх держав.

В умовах реформування економіки України, пов'язаної з функціонуванням різних форм власності, виникає потреба перегляду характеру і змісту бюджетних відносин. На сьогоднішній день виникають труднощі як із формуванням централізованого фонду коштів держави, так і з його використанням. Ці труднощі зумовлені недосконалістю законодавства України, традиційними, застарілими підходами організації бюджетних відносин.

Можливості держави залежать від стану економіки. Зростає виробництво - збільшуються бюджетні надходження. Коли ж виробництво перебуває у кризовому стані, виникають серйозні проблеми з фінансуванням бюджетної сфери

Сьогодні наука та культура в Україні не вважаються пріоритетними. А власне, на науці та культурі базується здоровий інтелект людини, від його рівня знань. А заощадивши на освіті, науці, культурі, інших соціальних витратах, ми значно більше втрачаємо на якості населення в інтелектуальному плані.

Щоб збагнути значення науки та культури, то можна перенестися в Японію, де нестача корисних копалин – самого головного сировинного фактору для повноцінного розвитку країни та суспільства компенсується розвитком розумових та інтелектуальних здібностей людини.

Українські політики не розуміють того, що в розвитку суспільства, економіки та взагалі всієї цивілізації головним фактором являється людський фактор. Адже усе створюють люди, використовуючи природні багатства та досягнення науки, техніки, технологій для ширшого задоволення своїх безмежних бажань та життєвих зручностей.

Особливості фінансування соціально-культурних установ полягають в тому, що повинна бути приведена у відповідність кількість працівників, яка затверджена штатним розписом, відповідний фонд заробітної плати; видатки установи за рахунок бюджетних коштів передбачається відповідно до нормативно-правових актів, що визначають формування обсягів витрат за їх категоріями, кожна з яких обов'язково обґрунтовується відповідними розрахунками.

За роки незалежності Україна стрімко втрачає об'єми та якість розвитку інтелекту в молоді. Обдаровані юнаки та дівчата з бідних сімей не можуть стати студентами безкоштовної освіти, а про платну освіту можна лише помріяти. Тому вихід знаходять такий: стають дешевою робочою силою в інших державах, підписуючи собі статус раба, працюють за мізерну платню в грошовитих підприємств, або ж поповнюють ряди на стихійних ринках, що для багатьох являється чи не єдиним засобом для виживання.

За відсутністю належної зарплати і обтяжені проблемами безгрошів'я дуже велика кількість професорів, доцентів, викладачів покинули улюблену роботу, забравши могутній багаж знань.

Органи державної влади і управління мають право створювати освітні заклади елітного типу для обдарованих дітей, підлітків і молоді. Для таких навчальних установ забезпечується наднормативне фінансування за рахунок коштів замовника.

Таким самим недостатнім чином фінансуються і театри, кінотеатри, фізкультурні та спортивні заклади, ряд інших соціально-культурних закладів та установ. Економія грошей на соціально-культурних закладах негативно віддзеркалюється на якості та тривалості життя всього суспільства України.

Одним із виходів із такого становища може бути збереження у ряді випадків об'єктів відомчого підпорядкування або спільне фінансування об'єктів соціальної інфраструктури як за рахунок власних джерел підприємств, так і за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Використовуючи досвід країн із розвинутою ринковою економікою, слід розглядати ще одне джерело фінансового забезпечення фінансової сфери – меценатство, спонсорство. В умовах кризи основним її джерелом в Україні служать кошти міжнародних благодійних організацій.

Удосконалення системи фінансового забезпечення соціальної сфери має здійснюватися, і це підтверджує світовий досвід, шляхом комплексного використання усіх джерел і оптимізації їх структури. Така модель є об'єктивною реальністю і поступово сформується в Україні. Це дасть змогу зберегти і підвищити життєвий рівень, ступінь освіченості населення, науковий потенціал держави.

Примітки:

1. Занотацька Т. Г. Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу / 'Фінанси України'. - 2008р №10
2. Василик О. Д. Державні фінанси України. – Київ: Вища школа, 1997. – 320
3. Коробов М. Я. Фінанси промислового підприємства. – К.: Либідь, 1995. – 160 с.
4. Музиченко П. П. Історія держави і права України: Навчальний посібник. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – К.: Товариство "Знання". – 2000. – 640 с.
5. Осовий Г. Зростаюча економіка породжує бідність // Вінницькі відомості. - №34. – 5 вересня 2001. – 3 с.
6. Юрій С. І., Бескид Й. М., Плішко І. В. та інші. Державний бюджет України: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТОВ "ЦМДС". – 1998. – 176 с.

Oksana Rohotska

Ivan Franko National University of L'viv

WARNING OF CRISIS BY INCREASING FINANCING OF SCIENCE AND CULTURE

In modern economic terms a human capital is one of main resources and a base for the construction of new, informative economy. Absence of facilities in the state budget for the valuable financing of science is instrumental in the decline of volumes of scientific developments and openings, decline of the labour and quality of products productivity.

The improvement of the system of the financial providing of social sphere must be carried out, and it confirms world experience, by the complex use of all sources and optimization of their structure. Such model is objective reality and gradually formed in Ukraine. It will enable to save and promote the standard of life, scientific potential of the state.

Назарій Розлуцький

Львівський державний університет внутрішніх справ

ПРОБЛЕМАТИКА ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КОРУПЦІЯ

Корупція є однією з найактуальніших соціальних проблем сучасності. Корупція сьогодні стала чинником, який реально загрожує національній безпеці і конституційному ладу України. Це явище негативно впливає на різні сторони суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну і правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини. Корумповані відносини все більше витісняють правові, етичні відносини між людьми, із аномалії поступово перетворюються у норму поведінки.

Однією зі складових корупції є корупційна злочинність. Тому розгляд цього виду злочинності доцільно розпочати зі з'ясування сутності корупції. Тим більше, що вона залишається малодослідженою і є чинником, що загрожує національній безпеці України.

Сутність корупції полягає у тому, що вона має:

- соціальну обумовленість;
- свою "ціну", що платить суспільство за її існування;
- негативний вплив на всі сфери суспільного життя;
- транснаціональний характер;
- економічні, політичні, правові, психологічні та моральні аспекти;
- здатність постійно пристосовуватися до нових реалій життя.

У кримінологічному аспекті корупція характеризується низкою ключових ознак:

- вона можлива лише у сфері діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування;
- її суб'єктом може бути тільки особа, наділена владою чи посадовими повноваженнями;
- корупційні відносини виникають внаслідок зловживання особою, наділеною владою чи посадовими повноваженнями, своїми повноваженнями (тут вони виступають предметом торгу, в результаті якого суб'єкт одержує певні блага як матеріального, так і нематеріального характеру);
- корупцію складають лише такі діяння, які вчинені особою, наділеною владою чи посадовими повноваженнями, з метою задоволення корисливих власних або інтересів інших осіб. Неправомірність або й неетичність діянь посадової особи та їх спрямованість на задоволення корисливих інтересів по суті визначають, які саме діяння відносяться до категорії корупційних.

Ключовим питанням, яке не має на сьогодні чіткого і однозначного вирішення, є питання щодо визначення поняття корупції. У широко вживаний термін «корупція» різними авторами вкладається найрізноманітніший зміст, починаючи від зведення корупції до такого злочину як одержання хабара, закінчуючи визначенням корупції за допомогою загальних формулювань, які не містять конкретних ознак правопорушення (стійкий зв'язок, система взаємовідносин тощо). Не з'ясовано також, чи можливо дати універсальне поняття корупції, яке б відповідало вимогам різних галузей науки, що

становить корупція у правовому відношенні тощо. Разом з тим, визначення поняття корупції дає можливість визначитись з колом корупційних діянь, а також наповнити конкретним юридичним змістом зазначений термін.

В останні роки в Україні у сфері протидії корупції зроблено досить багато - прийнято спеціальний антикорупційний закон та низку інших законодавчих актів антикорупційного спрямування, схвалено Концепцію боротьби з корупцією, розроблено спеціальну антикорупційну програму, на політичному рівні проголошено курс на посилення протидії цьому злу, запроваджено систематичне проведення на найвищому рівні організаційних заходів за участю керівників правоохоронних та інших державних органів, присвячених питанням протидії корупції тощо.

Але нормативно-правові акти України також не дають єдиного визначення поняття корупції. Так, у Законі України «Про боротьбу з корупцією» наводиться таке формулювання: корупція – це діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, направлена на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг».

Інше визначення корупції дається в Концепції боротьби з корупцією на 1998-2005 рр.: «У правовому відношенні корупція – це сукупність різних за характером і ступенем суспільної небезпеки, але єдиних за своєю суттю корупційних дій, інших правопорушень (кримінальних, адміністративних, цивільно-правових, дисциплінарних), а також порушень етики поведінки посадових осіб, пов'язаних зі здійсненням цих дій».

Причину існування корупції не можна звести лише до бюрократичних дій державних чиновників. Приватні особи та підприємці також стимулюють існування корупції шляхом давання хабара чиновнику з метою отримання індивідуальних привілеїв і конкурентних переваг. Таким чином, залежність підприємців від державних чиновників в економічній діяльності в Україні ще дуже велика.

Відомості про виявлені факти хабарництва наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Відомості про виявлені факти хабарництва

Найменування регіонів та залізниць	Усього виявлено фактів хабарництва	з них виявлено					з числа всіх виявлених віднесені до спрямованостей	
		підрозділами ОВС	питома вага у %	у тому числі		організаціями прокуратури	економічної	загально-кримінальної
				ДСБЕЗ	БОЗ			
АР Крим	116	113	97.4	76	27	3	77	39
Вінницька	83	79	95.2	59	18		80	3
Волинська	52	46	88.5	42	1		37	15
Дніпропетровська	197	189	95.9	152	21	8	124	73
Донецька	276	267	96.7	216	35	9	254	22
Житомирська	56	55	98.2	41	12		40	16
Закарпатська	41	40	97.6	37	3		31	10
Запорізька	129	127	98.4	108	14	1	93	36
Івано-Франківська	45	45	100.0	32	9		23	22
Київська	70	62	88.6	51	5	2	54	16
місто Київ	182	163	89.6	134	17	2	146	36
Кіровоградська	19	16	84.2	4	10	1	8	11
Луганська	240	233	97.1	191	33	5	238	2
Львівська	101	75	74.3	66	7	7	76	25
Миколаївська	41	38	92.7	29	4	2	33	8
Одеська	353	349	98.9	321	16	2	335	18
Полтавська	51	50	98.0	33	14		6	45
Рівненська	37	35	94.6	29	3		31	6
місто Севастополь	41	35	85.4	27	7	5	38	3
Сумська	65	58	89.2	40	10	2	62	3
Тернопільська	80	76	95.0	68	7	1	74	6
Харківська	137	124	90.5	103	17	2	21	116
Херсонська	49	46	93.9	34	7	1	48	1
Хмельницька	61	59	96.7	43	8		28	33
Черкаська	83	71	85.5	53	13	1	14	69
Чернігівська	20	17	85.0	10	6		10	10
Чернівецька	82	82	100.0	64	16		69	13
Всього по УМВС	2707	2550	94.2	2063	340	54	2050	657

Джерело: Дані Департаменту інформаційних технологій МВС України

Таким чином, можна стверджувати, що не існує чіткого та єдино правильного визначення поняття «корупція», залишається недослідженими належним чином низка ключових для антикорупційної діяльності питань. А про боротьбу з посадовими злочинами взагалі зарано говорити. Це пояснюється тим, що багатоаспектне, соціально-економічне та політичне явище, що складається з цілої системи різноманітних протиправних дій. А тому досить складно дати вичерпне визначення та тлумачення поняття «корупція», визначити перелік корупційних діянь та відмежувати корупційні діяння від загально-кримінальних.

Rozlutskyi Nazariy

Lviv state university of internal affairs

THE PROBLEMS OF INTERPRETATION OF CONCEPT A CORRUPTION

Corruption is one of widespread problems and threatens in the world. Corruption and its effects are a global dilemma. The impacts from this abuses on state and citizens are expressed in the violation rights, the undermining of the rule of the law. No sector

or industry is unaffected by corruption, although some are hit harder than others. But the biggest problem is interpretation of concept a corruption.

Павло Ройко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ПОСТАЧАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ

На сучасному підприємстві управління постачанням матеріально-технічних ресурсів вирішує питання повного забезпечення підприємства необхідними матеріалами, сировиною, комплектуючими, від цього залежить виконання виробничої програми. В структурі витрат промислового виробництва частка матеріальних витрат складає біля 60-70 %, тому науково обґрунтоване планування та економічне використання, зниження матеріаломісткості є одним із напрямків в зниженні собівартості продукції. Таким чином, завдання плану матеріально-технічного забезпечення виробництва - визначення оптимальної потреби підприємства в матеріальних ресурсах для забезпечення виробничо-господарської та комерційної діяльності, створення оптимальних запасів товарно-матеріальних цінностей. В процесі планування встановлюються зв'язки між усіма учасниками матеріально-технічного постачання, формується економічний зміст категорії запасів, показників статистичного обліку оборотних коштів у запасах, здійснюється планування складу і структури запасів підприємства на основі економічно обґрунтованих критеріїв, регулювання розмірів фінансових ресурсів підприємств з урахуванням рівня використання виробничих запасів.

В процесі свого функціонування підприємству потрібен цілий комплекс матеріально-технічних засобів. Основним завданням постачання матеріально-технічних ресурсів на виробництво є своєчасна доставка на склади підприємства або відразу на робочі місця потрібних відповідно до бізнес-плану матеріалів та технічних засобів. Його вирішення покликана забезпечити служба матеріально-технічного забезпечення підприємства, яка займається розрахунком потреб підприємства в різних матеріалах, а також визначає джерела їх покриття.

В даний час більшість підприємств нашого регіону використовують старі і не пристосовані до сучасних умов схеми постачання матеріально-технічних ресурсів. До таких підприємств в першу чергу слід віднести підприємства вугільної промисловості західного регіону, адже постачання ресурсів в них побудоване на діяльності колишніх матеріально-технічних баз, які діяли ще за радянських часів. Принципи роботи таких підприємств майже не змінилися і засновані на передачі заявок про матеріали з виробничих підрозділів в усній або письмовій формах.

Багато проблем підприємств є не тільки наслідком впливу зовнішніх факторів, але і результатом внутрішніх протиріч: громіздкої організаційної структури, негнучкості виробництва, слабкої орієнтації на споживача, неефективного менеджменту, недостатньо чітких стратегічних і тактичних цілей підприємства.

У пошуках шляхів виходу з даної ситуації керівники часто забувають, що живуть у світі, побудованому на комп'ютерах, мережах і високих технологіях. У результаті цього застосовуються стандартні підходи, які базуються на скороченні витрат: звільнення працівників, згорання виробництва, зменшення заробітної плати, перехід до більш простих і менш витратних схем виробництва чи надання послуг. Інформаційні технології розвиваються настільки швидко, що речі, які здавалися практично неможливими ще десять років тому зараз є доступними практично для кожного школяра.

Інформаційне забезпечення — найважливіший елемент системи управління витратами на підприємстві. Його основне призначення — якісне інформаційне обслуговування спеціалістів різних служб шляхом надання достовірної, своєчасної та достатньої інформації. Інформаційне забезпечення управління матеріально-технічними ресурсами є складовою загального інформаційного забезпечення сучасних багаторівневих розподілених систем обробки даних на підприємствах і водночас враховує особливості розв'язання завдань з управління. Організація інформаційного забезпечення залежить від особливостей підприємства і методів управління, від складу об'єктів предметної області, побудови алгоритмів обсягів даних, що використовуються при розв'язанні завдань, сукупності інформаційних потреб і вимог користувачів системи.

Знизивши витрати на виробництво можна забезпечити лідерську позицію на ринку вугільної промисловості, покращити технічні показники якості вугілля, провести переоснащення матеріально-технічної бази вугільних компаній та вивести їх на новий рівень функціонування. Стійке фінансове становище залежить насамперед від поліпшення таких якісних показників, як продуктивність праці, рентабельність виробництва, фондододача. Раціональному розміщенню засобів підприємства сприяє належна організація матеріально-технічного забезпечення виробництва, оперативна діяльність по прискоренню грошового обігу, діяльність по зниженню витрат. У той же час фінансові утруднення підприємств, відсутність засобів для своєчасних розрахунків можуть уплинути на стабільність постачань, порушити ритм матеріально-технічного постачання. Тому почавши зміни в сфері постачання матеріальних ресурсів на підприємства нам потрібно взагалі змінювати організацію праці на вугільних підприємствах та пристосувати видобування вугілля до світових ринкових умов.

Roiko P. I.

Ivan Franko National University of L'viv

ORGANIZATION AND PLANNING OF SUPPLY OF MATERIAL AND TECHNICAL RESOURCES

On the modern enterprise of management the supply of material and technical resources decides the question of the complete providing of enterprise necessary materials, by raw material, implementation of the production program depends on it. The basic task of supply of material and technical resources on a production is timely delivery on compositions of enterprise or at once into workings places of necessary in accordance with a business plan materials and hardwares.

Марія Романів

Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА ПРЕМІЮВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринковиз відносин заробітна плата відіграє першорядне значення в мотиваційному механізмі. У зв'язку з цим особливо гостро виникає необхідність розглядати її не тільки на макро-, але й на мікроекономічному рівні[1]. Премія - одна з найважливіших виплат у системі оплати праці. На сьогоднішній день вона свого значення не втрачає, тому що є додатковим матеріальним стимулом для працівників.

Під преміюванням розуміється виплата працівникам грошових сум понад основний заробіток з метою стимулювання результатів праці та їх заохочення. Преміювання здійснюється в двох формах:

- преміювання, передбачене системою оплати праці;
- преміювання як вид заохочення (поза системою оплати праці).

У тих випадках, коли для працівників передбачена виплата премії за досягнення заздалегідь встановлених виробничих показників, що входять до системи оплати праці, має місце почасово-преміальна або відрядно-преміальна система. За цільовим призначенням премії в рамках системи оплати праці поділяються на два види: премії за основні результати господарської діяльності і премії за поліпшення окремих сторін виробничої діяльності (спеціальні системи преміювання - за впровадження нової техніки, технології; за економію енергоресурсів і т. ін.). Зниження (позбавлення) премії проводиться за спеціальними підставами, а саме: за порушення виробничої, технологічної дисципліни; повернення продукції внаслідок незадовільної якості; прогул; появу на роботі в нетверезому стані; розкрадання на роботі. При преміальній системі оплати праці працівник має суб'єктивне право вимагати виплати премії при досягненні запланованих показників, а власник зобов'язаний виплатити суму премії. Одноразове заохочення здійснюється без встановлення показників. Воно повністю залежить від суб'єктивного волевиявлення власника або уповноваженого ним органу. У працівника немає суб'єктивного права на таке заохочення [2].

Дослідженням проблем преміювання займалося багато вчених радянського періоду, такі як Лившиць Р.З., Процевський О.І., Зайкін О.Д., Пошерстник А.Е., Каринський С.С., Кучма М.І. та інші. У теперішній час інституту оплати праці, та проблемам преміювання у тому числі, приділяють увагу Божко В., Процевський О. Наприклад, Процевський О.І. в одній зі своїх останніх статей, де він аналізує проблеми оплати праці в проекті нового Трудового кодексу України відзначає, що „державі має знайти такий спосіб регулювання трудових правовідносин, зокрема питань оплати праці, який би виключав саму можливість соціальних конфліктів між роботодавцями і працівниками, а баланс їх інтересів, включаючи інтереси держави, мав би бути реальним і не залежати від певних умов, штучно створюваних роботодавцями. Зокрема, необхідно на законодавчому рівні встановити справедливе співвідношення між основною заробітною платою і преміями та надбавками, скажімо на рівні 50 відсотків”[3].

Умови (порядок) преміювання і розміри премій, якими можуть бути заохочені працівники підприємства, визначаються в Положенні про преміювання працівників підприємства, розробленому власником (господарем) підприємства або уповноваженим ним органом, узгодженому з представниками трудового колективу (профспілки) і включеному до Колективного договору. Це Положення може бути оформлене у вигляді розділу або додатка до колективного договору, у ньому встановлюються показники та умови преміювання, розмір премій, умови депреміювання. При невиконанні показників премія не виплачується. Додаткові - це такі показники, які стимулюють різні строки трудової діяльності окремих працівників (колективів). Невиконання цих показників служить підставою для зменшення розміру премії (до 50 %). Умови преміювання - це вимоги до працівників, при недотриманні яких премія не може бути виплачена чи виплачена частково. Потрібно звернути увагу на такий дуже важливий момент: якщо виплата премій не передбачена в Колективному договорі, то підприємство у разі її виплати не має права віднести суму премії до складу валових витрат[2]. Власник (господар) підприємства може надати право (на великих підприємствах) розробляти і затверджувати Положення про преміювання працівників керівникам внутрішньогосподарських підрозділів (цехів, дільниць, служб тощо).

Робітників потрібно преміювати, враховуючи такі показники: виконання і перевиконання господарських завдань і особистих планів, техніко обґрунтованих норм, нормованих завдань; зростання продуктивності праці; виробітку, зниження нормованої трудомісткості виробів, освоєних нових норм виробітку; поліпшення кінцевих результатів господарської діяльності бригади, дільниці, цеху; дотримання технологічного режиму, параметрів роботи, технічних вимог, забезпечення ритмічності виробництва, дотримання і скорочення строків ремонту технологічного устаткування, продовження міжремонтних строків його експлуатації та ін.

Основними показниками преміювання керівних, інженерно-технічних працівників і службовців є збільшення прибутку, зростання продуктивності праці.

Підвищенню ефективності виробництва сприяє застосування спеціальних систем преміювання за: створення, освоєння та впровадження нової техніки, прогресивних технологій, нових видів продукції; реалізацію продукції на експорт; збирання, зберігання, переробку та здавання брухту і відходів чорних та кольорових металів, дорогоцінних металів, твердих сплавів, інструментальної та швидкорізної сталі, абразивних інструментів; збирання, зберігання та здавання на регенерацію мастил та інших нафтопродуктів; економію палива, електроенергії, тепла та інших енергоносіїв; збирання, зберігання, сортування та здавання вторинної сировини.

Преміювання працівників забезпечує підвищення результатів діяльності підприємства, а отже, збільшення прибутку, який, своєю чергою створює базу економічного розвитку держави загалом.

Примітки:

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. С. англ. – М.: Дело, 1992. – С.137.
2. 7. Трудове право України: Підручник/За ред. Н.Б. Болотіної, Г.У. Чанишевої.-2-ге вид., К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001.- с.299, с.325-326.
3. Процевський О.І. Проблеми оплати праці у проекті Трудового кодексу України//Юридичний вісник України.-2005.-№47.- с.8-9.

Mariya Romaniv

Ivan Franko National University in Lviv

THE SYSTEM OF BONUS PAYING AS AN IMPORTANT ELEMENT OF PERSONNEL LABOUR STIMULATION OF ENTERPRISES

General principles of construction, main directions, terms, indexes and systems of bonus paying of workers are examined in the theses.

Христина Романовська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕТИЧНІ НОРМИ В РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Донедавна був досить широко поширений скептицизм щодо самої можливості існування етики в бізнесі. Багато науковців розглядають саме поняття “етика бізнесу” як протиріччя в термінах, вважаючи, що фірми неморальні за своєю природою внаслідок того, що вони націлені перш за все на отримання прибутку і тому ігнорують будь-які наслідки своєї

діяльності. Ця думка простежується в роботах класиків економічної теорії, що додержуються позиції, згідно з якою існує одна і тільки одна соціальна відповідальність бізнесу – підвищувати свій прибуток настільки, наскільки дозволяють правила гри. Г. Кессем сформульовано 5 аксіом ведення бізнесу, найперша з яких стосується питання етики бізнесу. Він відзначив, що чистий бізнес переживає менш чистий, і чесність отримує більший дохід, ніж шахрайство. Тому жодна компанія не змогла б за допомогою шахрайства та неетичної поведінки протриматися довгий час. Однієї спритності для ведення бізнесу недостатньо [4].

За роки існування етики бізнесу, науковці так і не дійшли єдиної думки щодо її визначення. Одні стверджують, що це сукупність моральних норм, правил та уявлень, які регулюють ставлення, поведінку і взаємовідносини людей в процесі їх виробничої діяльності. Дослідники Герет Т.М., Клоноскі Р.Дж., етику бізнесу розглядають як взаємозв'язок цілей і засобів бізнесу та специфічно людських цілей. А американська дослідниця Лора Неш розглядає етику бізнесу як один з різновидів професійної етики, що вивчає відповідність моральних норм людини діяльності та цілям організації. Етика бізнесу не є простим набором певних моральних стандартів, а виступає інструмент аналізу та вирішення проблем, що постають перед особою, що займається бізнесом [1].

Однак найпоказовішим прикладом етичних норм є, безумовно, основний закон суспільства - Біблія, її заповіді. Адже саме в них сконцентровано ті основні постулати, дотримання яких визначає етичну поведінку. Володіння правилами етикету усуває скутість, дає змогу не скривдити ділового партнера незграбним словом чи дією, і водночас - не втратити власне достоїнство й престиж фірми. Засвоєння стереотипів поведінки, запропонованих етикетом, дає можливість установити сприятливий психологічний клімат ділового спілкування, що робить бізнес успішним і приємним.

На думку дослідника М. Мацковського, основна маса підприємців не бажає встановлювати собі етичні межі, оскільки сама держава поки-що не створює умови, що робили б "моральний" бізнес вигіднішим за "неморальний". Бізнес має бути моральним не тому, що в усьому необхідно додержуватися етичних норм, просто моральний бізнес приносить більший прибуток [2].

У нормативній етиці виділяють кілька підходів до опису систем цінностей і відповідно прийняття етично складних управлінських рішень: утилітаристський підхід, індивідуалістичний підхід, морально-правовий підхід, концепція справедливості.

Положення теорії утилітаризму погоджуються з критеріями, які використовуються для інтуїтивної оцінки моральності поведінки. Даною теорією, можна пояснити, чому деякі види дій вважаються аморальними, а інші, навпаки - морально оправданими. Прибічник теорії утилітаризму може доказати, що обманювати недобре, тому що брехня приводить до зниження суспільного добробуту. Коли люди обманюють один одного, вони в меншій мірі здатні довіряти і співпрацювати. Правдивість в спілкуванні - позитивний фактор, тому що укріплює довіру і зміцнює співробітництво, тим самим сприяє укріпленню добробуту [4].

Головною рушійною силою в індивідуалістичному підході вважається самоконтроль. Керівник, вибираючи для себе найбільш вигідне в довгостроковій перспективі рішення, на основі порівняння альтернатив судить про його якість. Керуючись цим принципом, в остаточному підсумку виходить найбільше можливе добро, оскільки, переслідуючи винятково власні інтереси, люди вчаться догоджати один одному.

Концепція справедливості стверджує, що управлінське рішення повинно ґрунтуватися на принципах рівності, чесності і неупередженості. Справедливість вимагає, щоб ставлення менеджера до підлеглих ґрунтувалося на об'єктивних критеріях та чітко відповідало цілям і завданням організації. Концепція справедливості найбільш близька до мислення, на якому базується законодавча система, тому що ґрунтується на дії правил і розпоряджень [3].

Розробка етичних принципів торкається і мікрорівня. Корпорації намагаються привести свій бізнес у відповідність з моральними нормами. За даними, 90 % загального числа найбільших американських компаній розробили власні кодекси етики, значна частина американських шкіл бізнесу включили відповідні курси у навчальні програми. Багато компаній ідуть на значні фінансові витрати. Так, американська компанія "Дженерал моторс" одного разу витратила 3,5 млн дол. на одні тільки поштові послуги, щоб попередити 6,5 млн володарів автомобілів про дефекти в кріпленні двигунів [1]. Але сама концепція корпоративної етики поки що викликає більше питань, ніж дає на них відповіді. На відміну від універсальної етики, вона обумовлена особливостями діяльності, цілями та стереотипами поведінки, що історично склалися в певній компанії. Наприклад, багато інвестиційних фондів принципово некладають кошти в цінні папери компаній, що виробляють горілчані напої, тютюнові вироби, зброю. Компанія Motorola принципово не здійснює платежів в країнах, де розповсюджено хабарництво. А компанія Levi Strauss припинила капіталовкладення в економіку Бірми і Китаю через порушення прав людини в цих країнах [4].

Етичний парадокс українського бізнесу полягає в тому, що етичність чи неетичність тих чи інших вчинків часто не визначає ні закон, ні особистий вибір, а диктує, насамперед, необхідність вижити в умовах невизначеності, недосконалості й недотримання законів, байдужості, а найчастіше й утилізму з боку держави. Досвід розвинених країн свідчить: на певному етапі доводиться розробляти правила поведінки, яких мають дотримуватися всі учасники ринку, через те, що отримати прибуток, не дотримуючись етичних засад можливо, але одноразово.

Існує чимало етичних критеріїв цивілізованого підприємництва, але особливу цінність в ділових відносинах набуває чесність і порядність партнерів. Американський підприємець К. Редолл писав, що в бізнесі необхідно покладатися на сумління індивідуума: це той бік свободи, яка називається відповідальністю.

Сьогодні багато передових компаній розуміють, що результати їх діяльності вимірюються не лише фінансовими показниками. Навколо проблеми етики, впливу соціальних заходів на економічні показники компанії, ведуться поживлені дебати. Найбільш гостро стоїть питання про те, чи не зашкодить "старання поведінка" фірми результатам її діяльності, адже зрештою етичні програми коштують грошей. Отримані науковцями результати досліджень неоднозначні, однак підтверджують, що між соціальною відповідальністю і фінансовими показниками існує невеликий, але позитивний взаємозв'язок. Наявність у компанії таких ресурсів, як етика і соціальна відповідальність, аж ніяк не зашкодять її показникам. Дана теза підтверджується і досвідом таких компаній, як Hewlett-Packard, Digital Equipment Corporation, I Silicon Graphics, відзначених "Премією в галузі ділової етики" [2]. Передові фірми розуміють, що чесність і довіра дуже важливі для збереження успішного, прибуткового бізнесу. В короткостроковій перспективі суспільно корисна діяльність поєднана з додатковими витратами, однак тільки вона здатна встановити довірчі стосунки між компанією і суспільством, що, як відомо, не можна купити ні за які гроші. Зрештою, добрі справи так чи інакше йдуть на користь підприємству.

Примітки:

1. Бизнес-этика: опыт Америки // [http:// www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)
2. В.Котусенко. Що таке етика бізнесу. <http://www.management.com.ua/pageid-3803-1.html>.
3. Мамедов С. Бизнес-этика: современные подходы // [http:// www.businesspress.ru/newspaper/article](http://www.businesspress.ru/newspaper/article)
4. Рудакевич М.І. Ділова етика як фактор утвердження моральності в економічних відносинах // [http:// www.politik.org.ua/vid/bookscontent.php](http://www.politik.org.ua/vid/bookscontent.php)

Christina Romanovska

Ivan Franko National University of L'viv

ETHICS NORMS ARE IN DEVELOPMENT OF BUSINESS

In the paper basic progress of ethics norms trends are examined in business. Basic approaches and advantages of conduct of ethics business are explored on an enterprise, and also grounds for it subsequent perfection.

Романчук Зоряна Львівський національний університет імені Івана Франка Сучасний стан страхового ринку України

Зоряна Романчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Світова економічна криза внесла свої корективи у всі галузі національної економіки. Відбулися певні зміни і на страховому ринку України, адже страхування являється складовою частиною фінансово-кредитного механізму, який сприяє розвитку ринкових відносин [1]. За попередній рік стала розповсюдженою практика підвищення тарифів за ключовими видами страхування, при цьому можна прогнозувати подальше поступове зростання вартості страхових послуг, особливо це стосується ОСАГВ. Регулятор ринку, через об'єктивну обмеженість своїх можливостей, не встигає впроваджувати в практику різноманітні нормативно-правові акти, спрямовані на очищення ринку від схемних і не завжди сумлінних компаній, що стримує підвищення відкритості й прозорості галузі загалом. Станом на початок листопада 2009 року в Держфінпослуг надійшло близько 2,3 тис. скарг на учасників страхового ринку, у той час як за весь 2008 рік – тільки 1,33 тисячі. Основна частина претензій пов'язана із затримкою страховиками виплат відшкодувань, або з повною відмовою здійснювати ці виплати. У 2009 році в розвитку страхового ринку спостерігалися ті ж самі тенденції, що й на початку року: знижувалися сплачені страхові премії та виплати страхових відшкодувань, відбувалося зростання збитковості за низкою ключових видів страхування (насамперед, автоКАСКО й ОСАГВ); поступово збільшувався розрив між сумами, заявленими клієнтами до відшкодування, та обсягом коштів, реально виплачених страховими компаніями. Загалом на страховому ринку України працює велика кількість страховиків: у першому кварталі 2009 року їх число становило 471, а станом на 1 січня 2010 р подали офіційні звіти і фактично надавали страхові послуги 478 страхових компаній [2]. За прогнозами експертів, у 2010 р. обсяги страхового бізнесу в Україні продовжать зниження. Найбільше від кризи страждатиме сегмент класичного страхування. Зниження продажів автомобілів, повільне відновлення кредитного ринку, відсутність значного обсягу угод на ринку нерухомості призведуть до відсутності зростання в сегменті класичного страхування. Така нестабільність позначиться насамперед на невеликих компаніях із річним обсягом валових премій до 100 млн. грн. Проблема якості активів в 2009 році посилилася дефолтами банків «Надра» й Укрпромбанк. Судячи з відгуків страховиків, саме ці банки створювали найбільший дискомфорт на ринку страхових депозитів. На сьогодні важко передбачити темпи зниження валових премій у сегменті класичного страхування, оскільки все ще залишається надія, що з другого півріччя 2010 року почнеться повільне відновлення національної економіки, що має надати підтримку страховому ринку. Зростання рівня валових виплат сьогодні є найгострішою проблемою, що сигналізує про зниження прибутковості страхових операцій в Україні й насправді підвела деякі страхові компанії до межі банкрутства. І хоча показник дефолтів у страховому секторі не такий уже й великий, кількість збиткових компаній продовжує збільшуватися. За нашими оцінками, навіть серед ТОП-50 компаній за розміром премій приблизно кожна друга компанія по факту в 2009 році виявиться збитковою. При цьому зовсім не всі акціонери страховиків готові нести відповідальність перед клієнтами та забезпечувати платоспроможність компанії. От чому різкий стрибок у рівні виплат можна вважати серйозним попередженням для страхувальників, які захочуть вибрати нову страхову компанію в 2010 році. Проте аналітики настійно рекомендують в 2010 році, щоб уникнути неприємних сюрпризів, пов'язаних із втратою страхового захисту, використовувати переважно послуги найбільших компаній, які присутні в дослідженні та які наділені значним рівнем зовнішньої підтримки. На їхню думку, кредитні ризики для маленьких компаній у 2010 році залишаться значними, оскільки той невеликий запас міцності, який був накопичений ними за роки зростання, на початку 2010 року закінчуватиметься. Лідером національного страхового ринку, як і раніше, залишається НАСК «Оранта». Протягом найближчих 3-5 років за відсутності великих M&A угод компанія втримуватиме позицію абсолютного лідера, якщо не вживе заходів із консолідації пакетів інших СК, про що в минулому заявляло керівництво НАСК «Оранта». Найближчий конкурент НАСК «Оранта» за підсумками 9 місяців 2009 року – компанія «Кредо-Класік» – відставала за розміром валових премій на 148 млн. грн., або на 37%. Таке значне відставання дає змогу стверджувати, що протягом найближчих років лідером страхового ринку, за відсутності злиттів і поглинань, залишиться НАСК «Оранта». На українському ринку присутні такі серйозні бренди, як AXA й Generali. І хоча бізнес Generali в Україні не можна назвати успішним у 2009 році, слід пам'ятати, що це європейські компанії першого ешелону, які мають достатній обсяг фінансових ресурсів, щоб забезпечити серйозні впливання у свої дочірні компанії в Україні, хоча й не поспішають цього робити. Низька платоспроможність є однією з найбільш болючих проблем на страховому ринку. Посилюється це тим, що звітність подається страховиками в Держфінпослуг один раз у квартал (через 25 днів після закінчення звітнього періоду), при цьому регулятор для з'ясування реальної ситуації у компанії часто змушений проводити додаткову аналітичну роботу з кожним окремим учасником ринку. У результаті може відбутися вже не тільки втрата платоспроможності, але й «розпилення» найбільш привабливих активів. Розвиток страхування, як і раніше, стримується значною закритістю інформації про ринок і його учасників. За даними Держфінпослуг, менше ніж 20% страхових компаній готові регулярно й добровільно публікувати всі розділи своєї звітності, а чинне законодавство позбавляє регулятора права поширення таких відомостей про будь-яких учасників ринку. З метою зменшення впливу фінансової кризи держава повинна спрямувати зусилля на забезпечення прозорості діяльності, відновлення ліквідності страховиків, встановлення рівноправних партнерських відносин із банками, забезпечення ефективного контролю наявності полісів обов'язкового страхування тощо [2].

Примітки:

1. Плиса В.Й. Страхування: Навч. посібн. – К. Каравела, 2010. – 392с.
2. Ткаченко Н. Страхіві ранки України й Росії в умовах фінансової кризи. // Фінанси України. – 2009.- №12 – с.47-55

Zoryana Romanchuk

Lviv National Ivan Franko University

THE CURRENT STATE OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The world economic crisis has made its adjustments to all sectors of the national economy. There have been full changes with the insurance market of Ukraine, since insurance is one of the elements of financial-credit mechanism that promotes the development of market relations. In Ukraine, competition has increased, the opportunities for quality selection of risks to their own insurance portfolio have decreased. All this contributed to the creation of unbalanced portfolio of the insurer, the destruction of possible dangers: from the reduced ability to pay, breach of financial stability, the stability of the insurer, to his bankruptcy. In 2010, to avoid unpleasant surprises associated with the loss of insurance coverage, mainly service of the largest companies that are present in exploration and are endowed with significant levels of external support should be used. In general in Ukraine as of 01.01.2010 has 478 insurance companies

Ірина Рорат, Володимир Вовк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Серед головних принципів побудови економіко-математичних моделей у фінансовому менеджменті є принцип обґрунтованого вибору критерію оптимальності. Вибір певного критерію при моделюванні будь-якого процесу в економіко-виробничій системі повинен бути підпорядкований меті функціонування всієї економічної системи країни, тобто підвищенню міри задоволення потреб суспільства в певному виді продукції, підвищенню якості цієї продукції. А це змушує робити конкурентна боротьба на ринку продукції. Вийти переможцем на цьому ринку можна лише через застосування нової техніки, збільшення ефективності головних фондів, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, зменшення витрат тощо. Із цього видно, що поняття оптимальності плану є комплексним і стосується найрізноманітніших напрямів економічного і політичного життя країни.

Для розв'язання кожної конкретної задачі у фінансовому менеджменті в аспекті оптимальності функціонування економічних систем треба мати в чіткому, математичному представленні критерій оптимальності, який повинен відображати адекватну оцінку всіх видів матеріальних благ і всіх видів потреб для кожного моменту часу. Оскільки економічна система містить велику кількість взаємодійних підсистем, то взаємодія їх повинна бути організована за допомогою обґрунтованих економічних рішень таким, щоб функціонування цих підсистем було підпорядковане завданню всієї системи. Але для цього треба мати такий частковий, локальний критерій оптимальності, який найбільшою мірою відповідав би глобальному. Він повинен відображати правильну оцінку господарської діяльності всіх окремих економічних об'єктів, максимально стимулювати функціонування кожного з них в інтересах всієї економічної системи. У роботі В.Ф. Пугачова "Оптимізація планування", яка присвячена теоретичним проблемам побудови глобального і локального критеріїв оптимальності, вказано на те, що локальний критерій оптимальності повною мірою може себе проявити лише в умовах оптимального режиму функціонування економіки, тобто в умовах, якщо кожний елемент економічної системи діє відповідно до глобального критерію оптимальності. Такий локальний критерій можна побудувати у разі наявності оптимальних цін на продукцію, оптимальних оцінок ресурсів, що використовуються. Оскільки таких цін й оцінок у сучасних умовах немає, доводиться використовувати більш прості локальні критерії оптимальності. Ними можуть бути: прибуток, приведені витрати, собівартість, рівень використання ресурсів тощо. У процесі економіко-математичного моделювання дуже важливим є вибір такого критерію оптимальності, який найбільшою мірою поєднував би інтереси поданого економічного об'єкта з інтересами економічної системи вищого рівня.

У виробничих системах, особливо у фінансовому менеджменті, найуживанішим критерієм є прибуток, який залежить від ринкових цін. Але в сучасних умовах, коли оптимальних цін немає, при практичній реалізації виробничого планування аналізують комплекс моделей на підставі декількох різних критеріїв. Знайдені таким чином плани формують в один план, в якому найбільшою мірою враховані вимоги та можливості підприємства та економічної системи загалом. За вибраним планом формують систему оптимальних оцінок, які, наприклад, можуть бути використані як вагові коефіцієнти критеріїв для завдань підрозділів підприємства.

Модель, – як штучний, створений людиною об'єкт довільної природи (уявний чи матеріально реалізований), замінює або відтворює досліджуваний об'єкт-оригінал так, що вивчення його природи здатне давати нову інформацію щодо об'єкта-оригіналу.

Модель відіграє роль інструменту дослідження об'єкта способом його опосередкованого пізнання через об'єкт-замінник. Саме ця властивість методу моделювання визначає особливі форми використання абстракцій, аналогій, припущень і гіпотез. Ця ж особливість визначає способи створення і розвитку теорій побудови моделей, створення інструментарію дослідження об'єкта.

Моделювання, як метод наукового пізнання, ґрунтується на здатності людини абстрагувати схожі ознаки і властивості різних об'єктів і встановлювати між ними певні зв'язки. Завдяки цьому з'являється можливість досліджувати деякі властивості об'єктів не безпосередньо, а опосередковано, тобто через вивчення інших, доступніших для дослідження моделей об'єктів, подібних до об'єктів-оригіналів.

Очевидно, що модель та оригінал не є тотожними. Тому висновки щодо структури чи поведінки оригіналу, зроблені на підставі вивчення його моделі, є не абсолютно достовірними, а приблизними. Ці висновки вимагають подальшого уточнення, конкретизації та коректування.

Характерною рисою моделей є спрощеність щодо оригіналу. Спрощеність є неминучою тому, що оригінал тільки у скінченній кількості відношень відображається у разі моделювання, ресурси моделювання також обмежені.

Унаслідок спрощеності виникають якісні розбіжності моделі й оригіналу. Модель, за допомогою якої успішно досягають мети, називають адекватною до мети. Адекватність означає, що вимоги точності, повноти, сутності моделі виконано у достатньому обсязі для досягнення мети.

Процес опису зв'язків між параметрами, які характеризують модельований об'єкт, чи окремий аспект його діяльності, є одним із найважливіших і трудомістких етапів складання економіко-математичних моделей. Для кількісного вираження зв'язків між параметрами використовують інструментарій математичного, економіко-математичного, економіко-статистичного, статистичного аналізу, а також інші підходи до розв'язання цього питання. Очевидно, є виправданими намагання спростити функціональні залежності між параметрами, зменшити число врахованих чинників і зв'язків, які зумовлені обмеженістю можливостей числових методів реалізації економіко-математичних моделей та засобів обчислень. Тому важливо на початку процесу моделювання вибрати наявні можливості з названих питань. Як уже було сказано раніше, доцільність використання математичних моделей значною мірою визначається рівнем компромісу між її адекватністю і простотою. Тому процес складання моделі є одним з досить важких і відповідальних моментів дослідження економічних процесів.

Оскільки можливості числових методів реалізації економіко-математичних моделей є досить обмеженими, а також обмежені можливості і засоби обчислення, доводиться спрощувати моделі. Тому важливо на початку процесу дослідження з'ясувати ці можливості. Спрощувати модель можна й тоді, коли необхідно зменшити витрати на моделювання та одержання необхідної інформації. Але кожне спрощення моделі зумовлює відхід від реальної дійсності, як правило, зменшує її цінність і може призвести до того, що одержані результати будуть неточними, а висновки, зроблені за їхньою допомогою – помилковими. Отже, в процесі моделювання необхідно знаходити компромісне вирішення таких питань.

Відзначимо іншу сторону проблеми моделювання економічних процесів.

Кожний економічний процес залежить від фактора часу. Врахування динаміки процесу значно ускладнює економіко-математичну модель. Таку динамічну модель можна зобразити як багатокрокову задачу, в якій розв'язок на кожному наступному кроці залежить від інформації, одержаної на попередньому. У статичних моделях, в яких відсутнє врахування фактора часу, розв'язок одноразовий.

Як уже було сказано, промислове підприємство є імовірнісною системою, тобто явищам і процесам, які відбуваються в ньому, властивий імовірнісний характер. Стохастичні моделі, які беруть до уваги це, значно складніше реалізувати, ніж детерміновані моделі. Тому часто імовірнісним характером системи ігнорують. Значення параметрів приймають за достовірні.

У деяких випадках залежність між чинниками і параметрами не чітко виявляється або піддається кількісному опису за допомогою математичних формул і залежностей. Тоді побудова математичних, оптимізаційних моделей дуже ускладнена або просто неможлива. У таких випадках, як правило, застосовують імітаційне моделювання, яке на ЕОМ відтворює, імітує хід процесу, визначає зміну результату від вхідних параметрів. Знайдені значення параметрів на підставі машинного експерименту є основою для вироблення оптимальних рішень. З допомогою методу імітаційного моделювання можна розв'язувати задачі виняткової складності, у яких не вдається формалізувати певні залежності, не можна з достатньою достовірністю визначити певні параметри.

Під час дослідження прогнозу розвитку ситуації у фінансовому менеджменті, здійснюється велике число імітацій її розвитку і на підставі цього досягається стійка допустима статистична оцінка шуканих величин.

Відзначимо також, що під час моделювання у фінансовому менеджменті доводиться стикатись з відносною точністю конкретної моделі, окремих параметрів, числових методів реалізації моделей. І це питання необхідно особливо детально досліджувати для чіткого уявлення, в якому випадку, на якому етапі і наскільки є допустима та чи інша похибка.

Irina Rorat, Volodymyr Vovk

Ivan Franko National University of L'viv

THE USAGE OF MATHEMATICAL MODELING IN FINANCIAL MENEDZMENT

It is offered the usage of modeling method in financial supply of production company processes.

Зоряна Роса

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми.

Валютне регулювання займає провідне місце в економічній політиці держави. В залежності від мети валютне регулювання може стимулювати або стримувати економічний розвиток в країні та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей та підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Зміни ж в економіці країни та її міжнародному становищі впливають на розвиток валютних відносин, та відповідним чином коригують валютну політику, що проводиться в державі.

Водночас, у сучасному світі значного розвитку набули інтеграційні процеси, спостерігається зростання рівня відкритості національних економік та їх взаємозалежності. Такі процеси підвищують роль валютного регулювання на національному та міжнародному рівнях.

Аналіз та напрями дослідження.

В економічній літературі існує чимало робіт, присвячених висвітленню окремих теоретичних та практичних питань валютного регулювання [1]. Проте питання розбудови системи валютного регулювання в Україні в умовах ринкової трансформації економіки, а також особливостей адаптації досвіду проведення відповідних реформ різними країнами потребують узагальнення та розвитку існуючих теоретичних та практичних підходів до питань валютного регулювання. Найбільш відомими авторами цих досліджень є: Брайан Р.С., Браун С., Булатов А.С., Долан Е.Дж., Елайбер Р.З., Ікенгрін Б., Кемпбелл К.Д., Кемпбелл Р.Дж., Красавіна Л.М., Ліндерт П.Х., Ломакін В.К., Мейер Г.М., Менкьо Н.Г., Пебро М., Платонова І.Н., Фрідмен М.[2].

Вітчизняними економістами, в роботах яких висвітлюються питання валютного регулювання, є: Береславська О.І., Бураковський І.В., Важєєвська Т.А., Василенко Ю.В., Галь В.М., Гальчинський А.С., Гетьман В.П., Гребеник Н.І., Дробязко А.І., Єременко О.К., Кредісов А.І., Лук'яненко Д.Г., Луцишин З.О., Міщенко В.І., Михайличенко С.Ю., Науменкова С.В., Петрик О.І., Плотніков О.В., Пуховкіна М.Ф., Степаненко В.О., Суторміна В.М., Федосов В.М., Філіпенко А.С., Шаров О.М., Юрчишин В.В., Ющенко В.А.[3].

Метою роботи є наукове обґрунтування теоретичних засад становлення валютного курсу, виявлення особливостей функціонування валютної системи в Україні в умовах ринкової трансформації економіки, визначення перспектив її подальшого розвитку.

Досягнення мети роботи потребує вирішення наступних задач:

- визначити соціально-економічну сутність валютного регулювання в період ринкової трансформації економіки країни;
- проаналізувати практику становлення валютного курсу України за період 1991-2009 років з метою виявлення особливостей застосування окремих форм валютного регулювання та визначення перспектив його подальшого розвитку;
- узагальнити досвід розвитку систем валютного курсоутворення в країнах з розвинутою ринковою економікою та постсоціалістичних країнах, виявити можливості його використання в Україні;
- визначити напрями розвитку короткострокового валютного регулювання, а також основні принципи розробки та реалізації довгострокового валютного регулювання в Україні [4].

Висновки.

Валюта – це не просто гроші чи грошова одиниця тієї чи іншої країни. Це насамперед грошові цінності, які обслуговують зовнішньоекономічні відносини. Набувши статус валюти, гроші можуть використовуватися й у внутрішніх економічних відносинах. Уся сфера економічних відносин, в якій зв'язки між суб'єктами здійснюються з використанням валютних коштів, називається валютними відносинами. Тому валютні відносини за своїм обсягом можуть не збігатися з зовнішньоекономічними відносинами. У процесі здійснення зовнішньоекономічних операцій одним із ключових параметрів є валютний курс, що відбиває взаємодію національної та світової економік. Правильне його визначення має вирішальне значення для забезпечення еквівалентності обміну, взаємної вигоди у відносинах економічних суб'єктів різних країн. Величина валютного курсу та режим його функціонування впливають на всю систему макроекономічних та мікроекономічних показників країни, на її конкурентні позиції в економіці. Саме тому визначення та регулювання валютного курсу є важливим елементом економічної політики держави. Найвищою якісною характеристикою валюти є її вільна конвертованість в іншій валюті. У країнах з вільно конвертованою валютою до мінімуму зведені обмеження на здійснення валютних операцій, на ввіз та вивіз валюти за кордон. Вільна конвертованість валюти забезпечує їй широке використання як міжнародного платіжного засобу, статус резервної валюти в інших країнах, що надає країні-емітенту значних переваг на світовому ринку. Вільна конвертованість валюти можлива в умовах високого розвитку ринкової економіки та широкої інтеграції її у світову економіку, високої стабільності державних фінансів та національних грошей, надійного функціонування банківської системи, нагромадження достатніх золотовалютних резервів. Сучасний стан економіки та фінансів забезпечує передумови для підтримання лише часткової конвертації гривні – за поточними операціями платіжного балансу.

Примітки:

1. Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції Ялта, 27 червня, 2002 р.
2. Михайличенко С. Проблеми та перспективи розвитку валютно-курсової політики в Україні. // Вісник НБУ. – 2003 №2, с. 10-15. 6. Український діловий тижневик Контракти / № 39 від 29-09-2003.
3. Резнікова О.О. Необхідність застосування валютних обмежень в період ринкової трансформації економіки // Банківська справа. – 1999. – №6. – С.50-53. – 0,2 д.а.
4. Резнікова О.О. Удосконалення чинної системи валютного регулювання // Фінанси України. – 2001. – №7. – С.16-21. – 0,3 д.а.

Zoryana Rosa

Lviv National University named after Ivan Franko
CURRENCY REGULATION IN UKRAINE

Currency regulation is a leader in economic policy of the state. Depending on the purpose of currency regulation can stimulate or inhibit economic development in the country and therefore affect the status of individual sectors, industries and businesses, as well as to place the state on the world market. Change is in the national economy and its international position influence the development of economic relations and properly adjusting monetary policy pursued in the state.

However, in the modern world have acquired considerable development integration processes, there is growing openness of national economies and their interdependence. Such processes increase the role of currency regulation at national and international levels.

Зоряна Роса

Львівський національний університет імені Івана Франка
СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми.

Сучасний етап розвитку світової економіки та міжнародних відносин, процеси ринкової трансформації національної економіки, входження України до системи світових господарських зв'язків зумовлюють необхідність розвитку страхового ринку з урахуванням світового досвіду та національних особливостей.

Особливо актуальною є проблема формування та подальшого розвитку ринку страхування життя для країн із перехідною економікою, зокрема для України, де відбуваються кардинальні зміни в економічній системі.

Аналіз та напрями досліджень.

В усіх країнах з ринковою економікою страхування життя є найважливішим елементом соціальної системи держави, що дозволяє успішно вирішувати багато суспільних проблем, а також задовольняти потреби юридичних та фізичних осіб в забезпеченні стійких гарантій захисту їх економічних інтересів, пов'язаних зі здійсненням різних видів господарської діяльності, збереженням визначеного рівня добробуту і здоров'я. Страхування — це найбільш доступний спосіб забезпечення подібних гарантій, воно здатне стимулювати ріст заощаджень населення, відшкодувати втрати в доходах у зв'язку з втратою здоров'я або смерті члена родини, організувати надання медичної допомоги у випадку захворювання [1].

Україна поступово відмовляється від непосильних соціальних гарантій та неефективної і економічно обтяжливої системи соціального забезпечення, яка дісталася їй у спадок від радянських часів. Таким чином, у зв'язку з існуючими недоліками в організаційній системі державного соціального забезпечення потенціал розвитку страхування життя зростає, оскільки метою страхування життя є доповнення системи соціального забезпечення.

В Україні страхування життя тільки на початку розвитку і в структурі ринку займає більш 5 % по "чистих" платежах. Проте у 2004 році цей показник був тільки 1,9% [2].

З 2004 р. обсяг ринку страхування життя виріс більш ніж у 2,4 рази. Середньорічні темпи росту становлять 60 %, обсяг ринку досяг значення понад 0,5 млрд. грн. Таким чином, цей напрям страхування в Україні розвивається прискореними темпами, отже, має великий потенціал розвитку.

Як вже зазначалось, рівень розвитку страхового ринку характеризується часткою страхування життя в загальному обсязі премій. Якщо в загальносвітовому масштабі майже 3/5 загального обсягу зібраних страхових премій припадає на страхування життя, то в Україні — лише 1/30.

При цьому в Україні ринок страхування життя зростає майже у шість разів швидшими темпами non-life-страхування, що в принципі відповідає загальносвітовим тенденціям.

В структурі чистих страхових премій премії по страхуванню життя складають 450,8 млн. грн. (89,3 млн. долл. США), що на 40 % більше, ніж у 2005 році. І це при тому, що зараз своє життя страхують тільки 0,85 % населення України. На душу населення припадає лише 9,7 грн. (менше 2 долл. США) премій по цьому виду страхування, тоді як в Бельгії — 2989 долл. США, Франції — 2475 долл. США, Нідерландах — 1954 долл. США, Італії — 1450 долл. США, Німеччині — 1042 долл. США, Словенії — 292 долл. США, Чехії — 184 долл. США, Словаччині — 117 долл. США, Польщі — 102 долл. США [3].

Досягнутих в Україні параметрів явно недостатньо для того, щоб страхування життя стало одним з джерел довгострокових фінансових ресурсів для страхового ринку і економіки України в цілому. Розвиток класичного страхування життя в Україні гальмується низьким рівнем доходів і страхової культури значної частини населення.

Західні експерти позитивно оцінюють перспективи вітчизняного страхового ринку, вважають, що український ринок страхування життя — один з найпривабливіших в Європі, оскільки має великий потенціал розвитку.

Як зазначають експерти, найближчим часом швидше за все зростатиме страхування життя. Але для поступового розвитку цієї галузі в Україні необхідно:

- підвищити добробут громадян і поліпшити стан корпоративних і державних фінансів;
- законодавчо унормувати визначення фінансових ризиків;
- розвивати класичні види довгострокового і накопичувального особистого страхування;
- освоїти нові види страхування життя та поліпшити якість послуг;
- підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато- і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість;
- розвивати сучасну інфраструктуру ринку страхування життя;
- підвищити ефективність менеджменту та маркетингового аналізу сегментів ринку;
- приділити особливу увагу вдосконаленню страхової справи в регіонах;
- підвищити якість підготовки і перепідготовки кадрів страхового бізнесу;
- підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних; організувати роботу бюро страхових історій;
- впроваджувати в практику роботи страхових компаній новітні Інтернет-технології;
- підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній [4].

Висновки.

Таким чином, вищевикладене свідчить про важливість і необхідність розвитку страхування життя в Україні, а також те, що тільки комплексні заходи з боку держави та самих страхових компаній допоможуть постійно розвивати цей сегмент ринку фінансових послуг, передумовами якого є:

- поступове зростання доходів населення з тенденцією до подолання низького рівня платоспроможності;
- підвищення заінтересованості юридичних та фізичних осіб у захисті своїх майнових інтересів;
- збільшення кількості прибуткових підприємств;
- розвиток ринків фінансових послуг (у тому числі фондового ринку) та формування національної системи іпотечного кредитування;
- розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення.

Примітки:

1. Аналіз галузі страхування життя в Україні. — http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/life_ins.pps.
2. Барановський О. Страховий ринок України — 2006 // Альманах фінансових послуг 2007. — С. 48—52.
3. Віктор Суслов. Стан страхового ринку України: проблеми та питання // Слухання парламентського комітету з фінансів і банківської діяльності "Про стан та перспективи розвитку страхового ринку України". — <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
4. Крик лій А.С., Пікус Р.В. Ринок страхування життя в Україні: тенденції та європейський досвід // Економіка і держава. — 2010. - № 2 // [Електронний ресурс] — режим доступу <http://www.economy.in.ua/index.php?id=7&operation=9>

Zoryana Rosa

Lviv National University named after Ivan Franko

LIFE INSURANCE IN UKRAINE

The current stage of development of economics and international relations, the processes of market transformation of economy, Ukraine's entry into the world economic relations determine the necessity of the insurance market in the world experience and national feat

Particularly urgent is the problem of formation and further development of the life insurance market for countries with economies in transition, including Ukraine, where the drastic changes in the economic system.

Христина Рубай, Володимир Вовк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У БУДІВЕЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Під час спорудження комплексу об'єктів є проблема ефективного розподілу наявних матеріально-технічних ресурсів між ними. Для вирішення такої проблеми пропонується дотримуватися наступних правил:

Правило 1. Першочерговість у виконанні мають роботи з меншим повним резервом часу (резерв часу визначається при достатній кількості ресурсів).

Правило 2. Першочерговість у виконанні мають роботи з меншою тривалістю.

Використовуючи ці два правила послідовність виконання робіт визначається за формулою:

$$\min_{(n,(r,l))} \{ \Delta \tau_{rl}^n + t_{rl}^n \} \quad (1)$$

де (r, l) – індекс роботи; n – індекс об'єкта; N – кількість об'єктів; $\Delta \tau_{rl}^n$ – повний резерв часу роботи (r, l) при спорудженні n -го об'єкта; t_{rl}^n – тривалість виконання роботи (r, l) при спорудженні n -го об'єкта.

Після того визначається набір робіт, які виконуватимуться і забезпечуватимуться необхідними ресурсами в першу чергу.

Технологічна послідовність виконання робіт характеризується відповідними технологічними графами. Кількісний склад виробничої ланки k -ї спеціальності позначено величинами m_k . Кожній вітці $(i, j) \in Q$ технологічного графу, однозначно відповідає певна робота обсягом V_{ij} . Для зручності перепозначимо роботи номерами (r, l) ($r = \overline{1, R}$; $l = \overline{1, L}$). Для виконання робіт на об'єкті позначають необхідні ресурси в обсязі B_n^m , де m – індекс виду ресурсу, ($m = \overline{1, M}$). Вартість одиниці ресурсу m -того виду позначимо через f_m . Виконавці ($k = \overline{1, K}$) характеризуються продуктивністю під час виконання роботи (r, l) – P_{krl} , заробітною платою за годину роботи – s_k , нормами витрат m -того виду ресурсу, на виконання одиниці роботи (r, l) – a_{krl}^m і вартістю виконання одиниці роботи – c_{krl} , ($k = \overline{1, K}$; $r = \overline{1, R}$; $l = \overline{1, L}$). Величини c_{krl} можна інтерпретувати як собівартість виконання одиниці роботи або наведені витрати чи собівартість однієї машинозміни. Величини c_{krl} визначається таким чином:

$$C_{krl} = \frac{\sum_{m=1}^M f_m \cdot a_{krl}^m \cdot V_{rl} + s_k \cdot m_k \cdot \frac{V_{rl}}{P_{krl}}}{V_{rl}}, \quad k = \overline{1, K}; \quad r = \overline{1, R}; \quad l = \overline{1, L} \quad (2)$$

Задано також відстані d_{np} між об'єктами n і p ; витрати на транспортування k -того виконавця на відстань 1 км – t_k ; витрати на транспортування одиниці ресурсу m -того виду – t^m ; витрати на підготовку виконавця k -го виду – M_k ; строки початку і закінчення n -го об'єкта будівництва, відповідно, – T_n^p і T_n^k .

Суть задачі полягає у визначенні календарного плану виконання комплексу робіт виконавцями, при якому не будуть порушуватися директивні строки T_n^p , T_n^k , $n = \overline{1, N}$, а витрати будуть мінімальними.

Для відшукування розв'язку поданої задачі, пропонується алгоритм, який ґрунтується на імітаційному моделюванні виробничого процесу. На кожному етапі обчислювального процесу розв'язується відповідна оптимізаційна задача. Тобто визначається набір робіт R_t і наявні, вільні від роботи, виконавці. Під час розв'язання, наприклад, задачі транспортного типу з фіксованими доплатами, до якої зводиться дана задача, визначають оптимальний календарний план закріплення виконавців за роботами. Критерієм цього закріплення є величина сумарних витрат на виконання будівельних робіт:

$$\Pi_{krl} = \frac{c_{krl} \cdot V_{rl} + t_k \cdot d_{np} + M_k}{V_{rl}}, \quad k = \overline{1, K}; \quad r = \overline{1, R}; \quad l = \overline{1, L}; \quad (3)$$

Розподіляємо роботи між виконавцями, щоб для кожної роботи величина Π_{krl} була мінімальна, отже:

$$\min_{(r,l)} \{ \Pi_{krl} \} \quad (4)$$

Якщо кількість робіт не відповідає кількості вільних виконавців, вводять фіктивні виконавці або роботи. Визначений на кожному етапі розподіл виконавців за роботами впродовж кожного відрізка часу залишається незмінним. Цей відрізок часу, тобто його тривалість, визначається з формули.

$$\frac{V_{rl}}{P_{rl}} = \tau_\eta \quad (5)$$

де P_{rl} – продуктивність виконання роботи (r, l) :

Обсяг робіт, за якими закріплені виконавці, зменшується на величину, яка відповідає обсягу роботи виконаної відповідним виконавцем за час τ_η . На наступному етапі розв'язують нову задачу оптимального закріплення виконавців за роботами, яка враховує новий набір робіт. Можна передбачити перерозподіл виконавців, які закріплені за роботами і ще не закінчили їхнього виконання, але з відповідними додатковими витратами.

Такий процес поетапного закріплення виконавців за роботами триває доти, поки не переглянуть усі роботи комплексу.

Після того як закріплено виконавців забезпечуються роботи матеріальними ресурсами. Перевіряється умова, чи є в наявності ресурси, необхідні для виконання наперед визначених будівельно-монтажних робіт:

$$\sum_{r,l \in U} a_{rl}^m \cdot V_{rl}^n \leq B_n^m, \quad n = \overline{1, N}; \quad m = \overline{1, M} \quad (6)$$

Якщо дана умова виконується, то здійснюється перехід до наступної роботи, обсяг ресурсів зменшується на відповідну величину. Якщо ж дана умова не виконується, то потрібно його поповнити:

$$z_n^m = \sum_{r,l \in U} a_{rl}^m \cdot V_{rl}^n - B_n^m, \quad n = \overline{1, N}; \quad r = \overline{1, R}; \quad l = \overline{1, L}; \quad m = \overline{1, M} \quad (7)$$

Для того, щоб визначити варіант поповнення ресурсу, перевіряється умова:

$$t^m \cdot z_n^m \cdot d_{np} \leq f_m \cdot z_n^m, \quad n = \overline{1, N}; \quad m = \overline{1, M} \quad (8)$$

Об'єкти, де є наявний необхідний обсяг ресурсу можна визначити з наступної умови:

$$B_p^m - \sum_{r,l \in U} a_{rl}^m \cdot V_{rl}^p \geq z_n^m, \quad n = \overline{1, N}; \quad m = \overline{1, M} \quad (9)$$

де U — множина робіт на об'єкті; V_{rl}^p — обсяг робіт на об'єкті.

Таких об'єктів може бути декілька, з них потрібно вибрати той, відстань від якого до об'єкту постачання ресурсу є найменша, тобто повинна виконуватися умова:

$$\min_{(n,p)} \{d_{np}\} \quad (10)$$

Якщо умова (9) не виконується, то вирішується питання його поповнення через інші доступні варіанти. Отже, загальні витрати на спорудження комплексу об'єктів можна записати так:

$$\Pi = \sum_{r,l \in Q} \Pi_{rl} \cdot V_{rl} + \sum_{n=1}^N \sum_{m=1}^M t^m \cdot z_n^m \cdot d_{np} + \sum_{j=1}^J V_j \quad (11)$$

V_j — витрати на купівлю необхідної кількості дефіцитного ресурсу при j — тій покупці, $j = \overline{1, J}$.

На підставі розрахованих тривалостей виконання робіт закріпленими виконавцями, визначають строки початку й закінчення робіт, резерви часу для цих робіт, коефіцієнти напруженості. Потім визначають сумарний час виконання робіт.

Khrystyna Rubay, Volodymyr Vovk
Ivan Franko National University of L'viv

OPTIMIZATION OF USING RESOURCES IN BUILDING INDUSTRY

It is offered algorithm of modeling the allocation of restricted resources in complex with building objects.

Марія Рубаха

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ТЕОРІЙ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах одним з найважливіших завдань управління підприємством є забезпечення достатності фінансування його діяльності як основи стійкого розвитку. Це завдання зводиться до визначення оптимальної структури капіталу підприємства з врахуванням допустимого рівня ризику і визначення найбільш ефективного способу фінансування з врахуванням терміновості, вартості, умов залучення фінансових ресурсів.

Структура капіталу підприємства є головним індикатором його фінансового стану, показником здатності ефективного функціонування в конкурентних умовах. Одним з основних дискусійних питань сучасної теорії фінансів є питання визначення оптимального співвідношення джерел фінансування підприємства.

Аналіз літературних джерел свідчить про великий інтерес вчених до цієї проблеми. Так, питанню оптимізації структури капіталу присвячено праці таких вчених, як І.А. Бланк, З.В. Герасимчук, Т.В. Головки, Л.А. Коваленко, В.О. Подольська, С.В. Сагова, Г.В. Савицька, І.Й. Яремко, О.В. Ярш та інших. Усі вони акцентують увагу на оптимальному співвідношенні між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства.

Але на сьогодні, як в теорії, так і в практиці роботи вітчизняних суб'єктів господарювання не має єдиного підходу до вибору чинників впливу на структуру капіталу підприємства, аналізуючи які підприємство могло б визначити оптимальне співвідношення між власним і позиковим фінансовими ресурсами.

Метою нашого дослідження є аналіз основних теорій структури капіталу та визначення нових чинників впливу на структуру капіталу суб'єктів господарювання в Україні.

Керівництву підприємства потрібно чітко визначити, за рахунок яких джерел фінансових ресурсів буде сформовано капітал підприємства. Від цього залежатиме стан і результати діяльності підприємства у майбутньому. Оптимальним, на наш погляд, є таке співвідношення власного і позикового капіталу, яке при передбачуваній власниками капіталу нормі прибутковості на вкладений капітал дозволяє мінімізувати його середньозважену вартість, а також сприяє залученню додаткового обсягу фінансових ресурсів на вигідних умовах.

Поштовхом до розвитку теорії структури капіталу стала гіпотеза, висунута у 1958 р. американськими економістами, Нобелівськими лауреатами з економіки, Франко Модільяні і Мертоном Міллером. У своїх перших працях вони стверджували, що за відсутності податків на ефективному фінансовому ринку, де немає транзакційних витрат, структура капіталу не має значення, а вартість фірми визначається її здатністю генерувати прибуток [4].

Удосконалюючи модель, вчені у 1963 р., поглиблюють і доповнюють її, враховуючи сплату податків корпорацією, і податків з дивідендів і процентів, отриманих за цінними паперами. Стверджувалося, що за рахунок віднесення відсотків за боргом до витрат бізнесу, вартість фірми, що використовує позиковий капітал перевищуватиме вартість однотипної фінансово незалежної корпорації. Модільяні і Міллер відзначають, що корпорації не завжди і не повною мірою будуть користуватися податковим захистом. Теоретично можна весь капітал фірми сформувати за рахунок боргів, але з дуже небезпечними можливими наслідками дефолту або повною чи частковою втратою контролю над корпорацією.

Теорія Модільяні-Міллера поклала початок для досліджень у цьому напрямі. Саме послаблюючи або ігноруючи припущення моделі, критики концепції Міллера-Модільяні розробили низку важливих положень у сфері корпоративного фінансування.

Так, наприклад, виникла Теорія статичного компромісу (Tradeoff Theory) Р. А. Брейлі і С. Майерса. Суть цієї теорії полягає у зменшенні вартості фірми при значному збільшенні співвідношення між позиковим та власним капіталом. При зростанні заборгованості підприємства збільшується фінансовий ризик, знижується його кредитний рейтинг, обмежуються можливості подальшого залучення капіталу, падає вартість акцій, що значно зменшує ринкову вартість фірми.

На початку 60-х років американський економіст Гарвардського університету Г. Дональдсон розробив концепцію субординації, або послідовності дій (Pecking Order) формування структури капіталу. Відповідно до цієї теорії:

- пріоритетне місце у фінансуванні діяльності підприємства належить чистому прибутку та амортизації, що дозволяє підвищити його фінансову стійкість;
- розподіляти прибуток слід таким чином, щоб забезпечити фінансування інвестицій переважно за рахунок внутрішніх джерел (прибутку та амортизації);
- якщо виникає потреба у додатковому зовнішньому фінансуванні, то спочатку доцільно застосувати банківські кредити, далі — облігації власної емісії і в останню чергу здійснювати емісію акцій.

Теорія субординації джерел фінансування дістала практичне підтвердження. Прийняття фінансових рішень пояснюється раціональним підходом - менеджери завжди віддають перевагу внутрішнім джерелам, оскільки зовнішні дорожчі, загрозовіші, а у деяких випадках важко доступні.

Як поєднання теорій Модільяні-Міллера та Г. Дональдсона виникла теорія асиметричної інформації (сигнальна теорія С. Майерса). Її суть полягає в тому, що на фінансовому ринку суб'єкти володіють інформацією в різних обсягах і це впливає на вибір джерел фінансування. Фінансові менеджери своїми рішеннями інформують акціонерів і потенційних інвесторів про стан справ і можуть активно впливати на ринкову ціну акцій фірми. Якщо фірма випускає нові акції, збільшує обсяг інвестицій, підвищує дивіденди, ціна її акцій на фондовому ринку зростатиме. І навпаки, коли фірма зменшує розмір дивідендів, припиняє інвестування грошових коштів у виробництво, залучає додаткові зовнішні джерела фінансування, ціна її акцій на ринку пінних паперів неодмінно падатиме [3, с. 222].

Останніми роками теорія структури капіталу розвивається в напрямі дослідження агентських відносин у корпораціях та їх впливу на структуру джерел фінансування. Важливість цих моделей полягає у тому, що вони враховують реалії фінансового ринку і можуть бути використані менеджерами на практиці.

Практика показує, що не існує єдиної думки про оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу. Ці співвідношення є різними не лише для підприємств однієї організаційно-правової форми чи галузі, але навіть і для одного підприємства на різних стадіях його розвитку і при різній кон'юктурі товарного та фінансового ринків. Водночас існує ряд об'єктивних і суб'єктивних чинників, врахування яких дозволяє цілеспрямовано формувати структуру капіталу, забезпечуючи умови найефективнішого його використання на кожному конкретному підприємстві.

Зокрема, Бріггем Є.Ф. виділяє чотири основоположних чинники, що впливають на структуру капіталу: можливі загрози підвищення ризикованості бізнесу через додаткове залучення позикових коштів, фінансова гнучкість, тобто спроможність корпорації нарощувати капітал в обумовлені строки в майбутньому, розмір податкової економії від додаткового залучення позикового капіталу, управлінський консерватизм або агресивність, тобто схильність менеджменту корпорації до ризику [2, с.484].

Вітчизняні вчені виділяють такі основні чинники впливу на структуру капіталу підприємства: особливості його господарської діяльності, стадію життєвого циклу суб'єкта господарювання, рівень рентабельності та умови оподаткування прибутку, кон'юктуру фінансового та товарного ринків; кредитний рейтинг, рівень концентрації власного капіталу підприємства та фінансовий менталітет його керівництва [3, с.223].

На наш погляд, в процесі формування структури фінансових ресурсів підприємства, його менеджери повинні враховувати структуру активів підприємства (рівень їх ліквідності); окрім оподаткування прибутку акціонерних товариств доцільно також враховувати рівень оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб від володіння цінними паперами, стан фінансових ринків в середині країни та за кордоном (особливо це актуально для корпорацій, що планують здійснювати публічне розміщення акцій на зарубіжних фондових ринках).

Вибір джерел фінансування потребує також врахування рівня асиметрії інформації. Використовуючи маніпулювання інформацією, встановлюючи не реальні для цілих груп акціонерів умови випуску та придбання акцій, менеджери мають можливість концентрувати додаткову емісію у підконтрольних осіб, «розмиваючи» частки інших співвласників. Необхідно враховувати і агентські відносини на підприємстві, оскільки менеджмент може приймати рішення про структуру капіталу через призму максимізації власної вигоди, а не для примноження прибутків акціонерів.

Варто зазначити, що методологія управління структурою капіталу вітчизняних акціонерних товариств значно відрізняється від закордонних корпорацій, що пояснюється низкою причин об'єктивного та суб'єктивного характеру. На нашу думку, важливим чинником в управлінні структурою капіталу є ліквідність цінних паперів: саме цей чинник дозволяє корпораціям швидко реагувати на зміну умов фінансового ринку, змінювати структуру капіталу через купівлю-продаж власних цінних паперів.

Ті переваги змішаного фінансування, які широко використовуються на Заході, свідомо або несвідомо ігноруються вітчизняними менеджерами. У більшості випадків підприємства намагаються максимально використати внутрішні джерела фінансування і, лише коли вони вичерпуються, звертаються на фінансовий ринок. Багато в чому це можна пояснити слабкістю вітчизняного ринку цінних паперів, недосконалістю і суперечливістю вітчизняної нормативно-правової бази та низькою інвестиційною привабливістю українських акціонерних товариств. Лише після удосконалення чинної законодавчої бази щодо випуску та обігу цінних паперів фінансові ресурси фондового ринку стануть доступними для вітчизняних

акціонерних товариств. Без становлення ефективного організованого фондового ринку передчасно говорити про ефективність управління структурою капіталу вітчизняних суб'єктів господарювання.

Отже, в науковій літературі не має єдиного підходу до вибору чинників впливу на структуру капіталу підприємства і єдиної думки про оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу. Нами визначені нові чинники впливу на структуру капіталу, що дозволить оптимізувати співвідношення між позиченими і власними коштами суб'єктів господарювання.

Вивчення можливостей оптимізації структури капіталу вітчизняних суб'єктів господарювання стане об'єктом наших наступних наукових пошуків.

Примітки:

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 2000. — 512 с.
2. Брігхем С.Ф. Основи фінансового менеджменту: Пер з англ./ С.Ф. Брігхем. — К.: Молодь, 1997. — 1000 с.
3. Герасимчук З.В. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Видання друге, перероб. і доп. / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович. — Луцьк: Надстир'я, 2007. — 412 с.
4. Стеценко Б. Управління структурою капіталу акціонерних товариств: концептуальні засади / Б.Стеценко "Цінні папери України", № 9, 2003. — 11 с.

Mariya Rubakha

L'viv Ivan Franko National University

ESTIMATION THEORIES OF OPTIMIZATION CAPITAL STRUCTURE OF ENTERPRISE

The basic theories of capital structure are considered. Factors of influence on the capital structure of enterprises are appraised. Are offered new factors of influence on the structure of the financing source of enterprises.

Юрій Рудий

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЄЮ

Багато сучасних українських і зарубіжних компаній нині активно створюють інфраструктуру, що дає змогу використовувати Інтернет не лише як засіб комунікації, а й як один із основних інструментів ведення бізнесу. Створення подібної інфраструктури означає впровадження Інтернет-програм, що дає можливість компанії надавати своїм клієнтам і співробітникам актуальну інформацію, прямий доступ до корпоративних інформаційних систем та інших бізнес-програм, а також своєчасно обробляти відомості, що надходять від них (в даному випадку публікація наукової роботи учасника конференції). Для цієї мети нерідко застосовують порталні технології, що дають змогу здійснити інтегрування наявних програм у рамках єдиного способу доступу до них. Корпоративний портал відіграє роль інтерфейсного пристрою; його можна сприймати як інструмент, за допомогою якого дані подаються у формі, доступній для перетворення їх людиною в інформацію [1, с. 511].

Розроблена інформаційна система дає змогу автоматизувати збір тез і анкетних даних учасників конференцій. За допомогою клієнт серверної технології ІС дає змогу із будь якої точки планети використовуючи мережу Інтернет отримати персональну інформацію учасника, зокрема контактні дані, інформацію про наукового керівника, назву доповіді, додаткову інформацію і текст тез.

Під час введення даних учасник має змогу перевірити достовірність даних, і у разі помилкового вводу відкоригувати дані. Підтвердивши достовірність даних усю інформацію перевіряють на правильність і повноту наданої інформації. Якщо всі тести мають позитивну оцінку, то дані, надані учасником, заносять в інформаційну базу, створюють PDF файл [3], який містить друковану заявку на участь у конференції. Учасник роздруковує заявку і підписує у наукового керівника. Підписану заявку учасник приносить, або відправляє поштою на адресу організаторів конференції. Для прискорення опрацювання друкованих заявок й обліку прибуття учасників на конференцію, файл заявки і макет бейджика містить штрихкод у системі EAN-13 [4]. Також передбачені форс-мажорні обставини, зокрема непередбачуване перезавантаження браузера, копія заявки відправляється на електронну скриньку учасника конференції, надану у анкеті. Також учаснику надається пароль і логін, за допомогою яких учасник може самостійно змінювати файл тез [2].

Текст тез приймають лише у форматі Microsoft Word 2003. Вони можуть бути переглянуті без завантаження початкового файлу на комп'ютер адміністратора ІС у браузері. Це дає змогу ознайомитися із науковим надбанням учасника на комп'ютері, на якому не встановлене ліцензійне програмне забезпечення Microsoft Office, завдяки використанню програмного класу, розробленого на базі Open Source проекту.

Усім прийнятим заявкам присвоюють статус "у розгляді". Після перегляду заявки і прочитання тез у разі відповідності заповнених даних вимогам конференції адміністратор ІС переводить статус заявки на "прийнята". Це означає, що тези будуть надруковані у збірнику. У разі невідповідності наданої інформації умовам конференції статус переходить на "відхилено". Усі зміни бази даних супроводжуються відправленням повідомлення на електронну поштову скриньку учасника. У разі допуску статті до друку, учаснику на електронну скриньку відправляється PDF файл, котрий містить офіційне запрошення взяти участь у роботі конференції. Статуси заявок усіх учасників відображають на інтернет-сайті інформаційної системи у загальному списку і списках для кожної секції.

Зазначена ІС побудована із використанням мови програмування PHP [5], як базу даних використано сервер баз даних MySQL, мова гіпертекстової розмітки HTML, мова опису каскадних стилів CSS, програмний клас генерування PDF файлу і відправлення електронних повідомлень. За допомогою методів оптимізації текст програми займає 65 кбайт. Ця ІС була випробувана на міжнародній студентсько-аспірантській науковій конференції "Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання", котра відбулася у місті Львові 14-15 травня 2010 року. За результатами роботи було прийнято 772 заявки, з яких 190 було відхилено через умисне повторне відсилення даних, незважаючи на попередження в інформаційному листі.

Розроблена ІС дала змогу автоматизувати процес збору даних і прийняття рішення про допуск тексту тез до друку, звільнила організаторів конференції від рутинної роботи з обліку заявок і формування кінцевого макету збірника тез. Завдяки використанню ІС учасники могли спостерігати у реальному режимі часу за долею своїх заявок, організаторам бачити реальну кількість учасників, вилучити фактор можливості загублення заявки.

Примітки:

1. Юринець В.С., Юринець Р.В. Інформаційні системи управління персоналом, діловодства і документообігу: Навч. пос. – Львів: “Тріада плюс”, 2008. – 628 с.
2. Пахчанян А. Внедрения систем электронного документооборота: проблемы и решения // Директор ИС. – 2002. -№1.
3. <http://shop.saeco.com.ua/community/?q=node/470>
4. http://af.wikipedia.org/wiki/ISBN#Kontrolsyfer_in_ISBN-13
5. <http://wm-zone.info/php.htm>

Yuriy Rudy

Lviv national university of Ivan Franko

SIMULATION OF AUTOMATED INFORMATION MANAGEMENT SYSTEM

This article describes the development of management information system information that allows the collection of abstracts and conference participant's questionnaire data. Using client server technology allows any point of the planet using the Internet to obtain personal information of the participant. Designed portal dismissed the conference organizers from the routine work of accounting entries and the formation of the final model abstracts book.

Надія Рудик

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Одним з ключових факторів розвитку національної економіки є іноземне інвестування. Як відомо, залучення іноземного капіталу приносить прями й непрямі вигоди для економіки країни. Ця тема розкривається в працях багатьох вчених. Зокрема, дослідженню окремих аспектів інвестиційної діяльності присвячені роботи: В. Базилевича, З. Варналія, О. Власюка, А. Гальчинського, А. Гриценка, Т. Ковальчука, А. Пересади та ін.

Зростанню обсягу іноземних інвестицій в різні країни значною мірою сприяли глобалізація, розвиток світового господарства та посилення інтеграційних процесів. Залучення іноземного капіталу приносить ряд переваг, що відповідають національним інтересам країни, адже іноземні інвестиції: дозволяють здійснювати нагромадження основного капіталу, реалізацію інвестиційних проектів і програм, що забезпечують розвиток економіки, несуть із собою сучасні технології, котрі забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції, іноземне інвестування в конкретні об'єкти зазвичай супроводжується навчанням персоналу, а це допомагає формувати покоління працівників, які ефективно використовують нові технології, ринкові механізми, міжнародні контракти. Іноземні інвестиції дозволяють прискорювати процес входження української економіки у світове господарство, сприяє розвитку ефективних інтеграційних процесів та вмілому використанню переваг міжнародного поділу праці.

Все вище сказане свідчить про те, що зростаючий потік іноземного капіталу є необхідною умовою поживлення і піднесення української економіки.

Іноземні інвестиції потрібні не лише як допомога для виходу вітчизняної економіки з кризи, але і як одне із важливих джерел іноземної валюти. Хоча роль зарубіжних інвесторів як постачальників іноземної валюти не є визначальною (доходи від товарного експорту перевищують загальний обсяг іноземних інвестицій в українську економіку), імпорт капіталу – більш вигідний спосіб одержання іноземної валюти, для приймаючої сторони, ніж експорт товарів і послуг.

На жаль, регулюванню руху інвестицій у світовій економіці приділяється менше уваги, у порівнянні з рухом товарів і послуг. На сьогоднішній день не існує єдиної міжнародної організації, яка займається регулюванням іноземних інвестицій. Якщо у сфері міжнародної торгівлі функціонує ГАТТ/СОТ, що визначає правила торгівлі для компаній усіх країн, то щодо прямих іноземних інвестицій поки що не прийнято жодного такого правила.

Без сумніву, існує деяка залежність між темпами економічного зростання та припливом іноземних інвестицій в країну. Однак характер цього зв'язку не такий вже й однозначний. З одного боку, зростання обсягів ВВП може бути прискорене значними вливаннями іноземного капіталу, що приносить із собою новітні технології та нові виробничі потужності, необхідний управлінський досвід, а також забезпечує вихід держави на світовий ринок. З другого – іноземні інвестиції спрямовуються перш за все до країн, що вже досягли найбільших успіхів у формуванні ринкової економіки та виходять на траєкторію сталого економічного зростання [1].

Українське бізнес-середовище характеризується невисоким рівнем інвестиційної привабливості. Це пов'язано із складними процедурами реєстрації, отримання ліцензій і дозволів, обмеженістю кредитування та обтяжливістю податкової системи. А це чинить суттєвий стримуючий вплив на розвиток підприємництва як на ранньому етапі його становлення, так і на стадії його функціонування. За оцінками Світового банку, загальний рейтинг України щодо умов ведення бізнесу з кожним роком погіршується: якщо в 2006 р. наша країна посідала 128 місце серед 175 країн, то у 2009 р. вона опустилась на – 145 місце з 181 країни [2].

Порівняно з європейськими країнами в Україні найгірші умови формування підприємницького потенціалу за рівнем податкового навантаження. Відповідно до даних щорічного звіту Світового банку “Paying Taxes” [3], Україна посідає 174 сходинку зі 175 за простотою сплати податків, їх загальна кількість – 98 платежів різного рівня.

За роки незалежності, станом на 01.01.2010 р. обсяг прямих інвестицій в національну економіку склав 40026,8 млн. дол. США.

У 2008 р. найбільший обсяг прямих інвестицій в Україні був спрямований в такі види економічної діяльності: харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції – 852,3 млн. дол. США (16% кумулятивних ПІ), оптова торгівля і посередництво у торгівлі – 854,8 млн. дол. США (понад 16%) та фінансова діяльність – 433,3 млн. дол. США (8,1%) [4]. Суттєво ситуація не змінилась і у 2009 році (див. табл. 1.)

Наша країна може стати рівноправним партнером у міжнародному співробітництві тільки шляхом інтеграції національної інвестиційної моделі у світову. Такий підхід має стати основою формування інвестиційної привабливості вітчизняної економіки. Уряд України повинен здійснювати системну роботу щодо поліпшення інвестиційного клімату та створення позитивного інвестиційного іміджу країни, насамперед, за кордоном. Таким чином, Україна повинна створити сприятливе для економічного зростання та іноземного інвестування інституціональне середовище шляхом входження до міжнародної ринкової системи.

Таблиця 1

Прямі інвестиції в Україну за видами економічної діяльності (млн. дол. США) [4]

	Обсяг інвестицій на			
	01.01.2009		01.01.2010	
	млн. дол. США	у % до загального підсумку	млн. дол. США	у % до загального підсумку
Усього	35616,4	100,0	40026,8	100,0
Сільське господарство, лісове, мисливство	813,3	2,3	871,4	2,2
Рибальство, рибництво	5,3	0,0	5,2	0,0
Промисловість	8052,6	22,6	9021,9	22,5
Будівництво	1936,6	5,4	2212,9	5,5
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	3687,0	10,4	4224,6	10,6
Діяльність готелів та ресторанів	413,3	1,2	428,5	1,1
Діяльність транспорту та зв'язку	1411,1	4,0	1506,3	3,8
Фінансова діяльність	7154,7	20,1	8968,4	22,4
Операції з нерухомим майном	3613,8	10,1	4065,0	10,2
Державне управління	0,5	0,0	0,5	0,0
Освіта	13,4	0,0	13,8	0,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	123,5	0,3	120,8	0,3
Надання комунальних та індивідуальних послуг	454,3	1,3	526,4	1,3
Нерозподілені за видами економічної діяльності	7937,3	22,3	8061,1	20,1

Збільшення обсягу іноземних інвестицій є одним із шляхів виходу вітчизняної економіки з кризи. Україна повинна скористатись позитивними процесами глобалізації ринків та максимально інтегруватися в міжнародну ринкову систему шляхом використання досвіду економічно-розвинених країн.

Примітки:

1. Шакина А. Прямые инвестиции в странах Восточной Европы // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №2. – С. 48-51.
2. Doing Business 2009: Comparing Regulation in 181 Countries. – Way of access: <http://www.Doingbusiness.org>.
3. Paying Taxes 2009: The Global Picture / World Bank, 2009. – P. 9.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

Nadiya Rudyk

Ivan Franko National University of L'viv

ROLE OF FOREIGN INVESTMENT IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT

Increasing foreign investment is one of the ways out of the national economy from the crisis. Ukraine must take advantage of positive processes globalization markets.

Надія Савка

Тернопільський національний економічний університет

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ

В останні десятиліття у світі бурхливо розвивається нова прикладна галузь математики, що спеціалізується на штучних нейронних мережах (ШНМ). Актуальність досліджень у цьому напрямку підтверджується масою різних застосувань ШНМ.

Це автоматизація процесів розпізнавання образів, адаптивне керування, апроксимація функціоналів, прогнозування, створення експертних систем, організація асоціативної пам'яті і багато інших додатків.

Нейромережеві технології відіграють важливу роль у вилученні даних та інтелектуальній обробці даних. Вони можуть бути застосовані для вирішення широкого спектру задач ідентифікації нелінійних систем, прогнозування у реальному часі, фільтрації даних, оптимального та адаптивного управління, розпізнавання образів, технічної діагностики, обробки сигналів, оптимізації і т.п.

У розглянутих працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема таких, як Яблоков І.В., Горбань А.Н., Дунин-Барковський В.Л., Курдин А.Н. Круглов В.В., Борисов В.В., йдеться про основні властивості, переваги та недоліки штучних нейронних мереж. Проте у даних працях значна увага приділяється існуючим штучним нейронним мережам перцептронного типу, що відзначаються суттєвими недоліками і в певній мірі не можуть бути застосовані для розв'язання важливих задач сьогодення.

В працях науковців Бодяньського Е.В., Руденка О.Г., Литвиненка В.І., Фефелова А.О., Дідика О.О., Є. Горшкова, В. Колодяжного наведені важливі характеристики штучних нейронних мереж з радіально-базисними функціями, які останнім часом набувають широкого застосування для розв'язування актуальних задач.

Штучні нейронні мережі з радіально-базисними функціями (Radial Basis Function Neural Network - RBFN.) відомі як мережі з локально налаштованими блоками обробки, тобто це мережі, в яких вихідний сигнал „локальний” чи „налаштований” на деяку вузьку обмежену область вхідного простору.

Штучні нейронні мережі з радіально-базисними функціями є потужним засобом апроксимації багатомірних нелінійних функцій. Вони мають досить просту архітектуру та високу швидкість навчання. За рахунок того, що в них присутній лише один нелінійний скритий шар, а налаштовуються параметри лінійного вихідного шару, для їх навчання можуть використовуватися стандартні процедури, яким притаманна висока швидкодія та фільтруючі засоби, що дуже важливо для задач опрацювання „зашумлених” даних.

За допомогою штучних нейронних мереж з радіально-базисними функціями можна оптимізувати досліджувану модель, при цьому досягається ефективний результат при мінімальній похибці.

Задача прогнозування є однією із найнеобхідніших у сучасному світі, та при цьому – однією із найскладніших задач інтелектуального аналізу даних. Проблеми прогнозування пов'язані із недостатньою кількістю та якістю вхідних даних, змінами середовища, у якому протікає процес, впливом суб'єктивних факторів. Прогноз завжди здійснюється з деякою похибкою, що залежить від моделі прогнозу, яка використовується, та повноти вхідних даних.

Навчаючи штучну нейронну мережу з радіально-базисними функціями, використовуючи алгоритм навчання, що ґрунтується на квадратичних критеріях та функції похибки, можна одержати максимально точний прогноз із мінімальною похибкою навчання.

Завдяки своїм універсальним апроксимуючим властивостям штучні нейронні мережі (ШНМ) з радіально-базисними функціями являють собою потужний інструмент для розв'язання задач ідентифікації лінійних та нелінійних статичних та динамічних об'єктів керування, в тому числі стаціонарних або нестаціонарних.

Класично ідентифікація проводиться на основі визначених гіпотез і теоретичних досліджень за наявними експериментальними даними. При цьому особлива увага приділяється фізичному змісту отриманої моделі. Дійсно, отримана з допомогою ШНМ з радіально-базисними функціями ідентифікаційна модель мало придатна для подальшого аналізу з метою з'ясувати сутність процесів, що проходять всередині об'єкта. Це пов'язане з розподіленістю перетворення вхід-вихід, що проводиться нею за всіма нейронами мережі. Однак, відображення фізичної суті процесів і не є необхідною умовою ідентифікації, так як в адаптивній постановці задача полягає в оперативній побудові прогнозу поведінки об'єкта при визначеній стратегії управління.

Отже, здатність штучних нейромереж з радіально-базисними функціями апроксимувати невідомі зображення „вхід-вихід” має велике значення для розв'язування задач ідентифікації об'єктів управління. При цьому припускається, що штучна нейронна мережа, включена паралельно статичному об'єкту, навчається у реальному часі, „підганяючи” свої вихідні сигнали до входів реального об'єкта.

Штучні нейронні мережі – це адаптивні засоби, що можуть бути застосовані в умовах невизначеності, яким притаманна швидкодія за рахунок паралелізму та надійність, що досягається завдяки надмірності, хоч попри все мають місце також труднощі із аналітичним описом оскільки в більшості випадків мережа так і залишається чорним ящиком.

Примітки:

1. Бодянский Е.В., Руденко О.Г. Искусственные нейронные сети: архитектуры, обучение, применения // Харьков: ТЕЛЕТЕХ, 2004. – 372 с.
2. <http://www.nbuv.gov.ua>

Nadya Savka

Ternopil National Economic University

MATHEMATICAL MODELING USING ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS

The basic properties of artificial neural networks with radial basis functions. The basic problem solved by using artificial neural networks.

Максим Савонін, Олексій Плетньов

ЛНУ імені Івана Франка,

ЛІБС УБС НБУ

ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ПОЗИЧКОВИМ ПРОЦЕНТОМ

Фінансово-економічну нестабільність слід визначити, як відсутність передбачуваності поведінки господарської системи під впливом зовнішнього середовища, внутрішніх чинників та управління. Оскільки процес управління є неможливим без того, щоб суб'єкт управління міг передбачувати поведінку об'єкта, таку ситуацію для суспільства можна визначити як зрив управління.

Економічні негаразди можна класифікувати так: [1, с. 1]

- Дійсно економічна криза – ситуація, за якої внаслідок природних факторів чи війни в країні немає ресурсів для забезпечення потреб громадян.
- Якщо ж виробничі потужності в регіонах знаходяться в робочому стані і суспільство потребує їх продукцію але потужності є не завантажені і скорочують об'єми виробництва – то це наслідки низької якості управління і корисливості фінансових структур.

На наш погляд, більшість сучасних фінансових криз слід віднести саме до другої групи за цією класифікацією. З цього випливає необхідність підвищення рівня якості управління, яка повинна супроводжуватись зміною принципів побудови макроекономічної системи на краще розвинені.

Якість управління слід визначити на основі поняття вектору похибки. Вектор похибки – це «різниця» між векторами цілі та стану. [2, с. 9, 10] Ідеальне управління – це ситуація, коли вектор похибки є нульовим, що означає, що цілі управління є досягнутими в повному обсязі. Якщо ж вектор похибки є істотним, то це свідчить про те, що керівник не має повноцінного контролю над керованою ним системою.

Вектором цілі уряду є, відповідно до Конституції, забезпечення стабільності грошової одиниці України. [3] Вектором стану є постійне знецінення грошової одиниці, часом катастрофічне, за винятком декількох коротких періодів. Це дає підстави для оцінки якості управління уряду і виявлення об'єктивних помилок, а також підготовка управлінського корпусу, який би не допускав старих помилок і тим самим забезпечував безкризове управління економікою.

На наш погляд, і у відповідності до кількісного рівняння обміну, введення в макроекономічну систему додаткового обсягу платіжних засобів з зовнішніх джерел та збільшення обсягу платіжних засобів шляхом емісії спричиняють підвищення рівня цін, проте в першому варіанті, залучені засоби платежу необхідно повернути разом з процентами, які збільшують в кінцевому результаті потребу у фінансових ресурсах. З цього випливає недоцільність залучення валютних кредитів з зовнішніх джерел.

Рівень цін (а також і заявлена продавцями вартість товарної маси) під впливом позичкового процента зростає швидше, ніж купівельна спроможність більшості суспільства під впливом виданого об'єму кредитної позики, навіть якщо номінальні доходи населення зростають.

Інститут кредиту дозволяє врівноважувати платоспроможність різних галузей, що є необхідним для безкризового розвитку багатогалузевої господарської системи. Також кредит дозволяє окремій особі (фізичній та юридичній) робити покупки, ціна яких перевищує її наявні кошти. Це є необхідною умовою, наприклад для створення повноцінної сім'ї, яке неможливе квартири чи дому з достатньою площею. Проте, плата за користування кредитом, тобто позичковий процент, як мінімум, не повинна перевищувати процент рентабельності виробництва для юридичних осіб. Інакше це призводить до деградації виробництва, а в довгостроковій перспективі до банкрутства. Кращим варіантом є безпроцентне кредитування та встановлення фіксованих тарифів на послуги банків.

Причинами фінансово-економічної кризи є принципи побудови макроекономічної системи. Для забезпечення сталого безкризового розвитку необхідно:

- Здійснювати планування потреб в виробництві товарів та послуг і на його основі — перерозподіл фінансових ресурсів для забезпечення функціонально-обумовлених потреб;
- Заборонити спекуляції на фондовому ринку і скоротити об'єми торгів на вторинному ринку цінних паперів;
- Ввести стандарт енергозабезпеченості засобів платежу, тим самим забезпечивши метрологічну базу аналітичного бухгалтерського обліку, який дасть можливість державним органам управляти об'ємом та розподілом фінансових ресурсів.
- Ввести законодавчі обмеження на плату за користування кредитом. Позичковий процент повинен бути менше ніж відсоток рентабельності підприємства. Найкраще – це фіксовані тарифи на послуги банків.

Примітки:

1. «О текущем моменте» № 10 (82., Внутренний Предиктор СССР, 2008 г.
2. Гроші та кредит: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
3. Конституція України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 року № 2222-IV, Київ: Атіка – 2006

Maksym Savonin, Oleksiy Plyetyonov

Ivan Franko National University, Lviv Institute of banking The University of banking of the National Bank of Ukraine
FINANCIAL CRISIS AND ITS INTERCONNECTION WITH CREDIT RATES

Classification of economic problems. Assessment of the quality of management. New principles of macroeconomic systems constructions.

Мар'яна Савчин

Львівський національний університет ім. І. Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Характерною рисою сучасного економічного простору України є утворення багатоступінчастої моделі інвестиційної діяльності. Її структуризація та інституціоналізація з розмежуванням функцій, завдань між різними суб'єктами господарювання дає змогу відобразити ставлення різних типів людей до ризику і діяльності, пов'язаної з ним. Побудова цієї моделі та її застосування в системі державного управління є актуальним та важливим завданням сьогодення.

Діяльність фондів венчурного інвестування є порівняно новою інвестиційною діяльністю для українського ринку і стала можливою після прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)"[2].

Венчурний фонд - недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50% складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торгівельно-інформаційній системі.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [3] кошти спільного інвестування, а саме: кошти, залучені від інвесторів інститутів спільного інвестування (далі ІСІ), доходи від здійснення операцій з активами ІСІ та доходи, нараховані за активами ІСІ, не включаються до складу валового доходу.

Згідно з Законом України «Про податок на додану вартість» [4] не є об'єктом оподаткування цим податком операції з випуску (емісії), розміщення у будь-якій формі управління та продажу (погашення, викупу) за кошти цінних паперів, що випущені в обіг (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності, включаючи інвестиційні сертифікати, а також корпоративні права, виражені в інших, ніж цінні папери, формах; обміну зазначених цінних паперів та корпоративних прав, виражених в інших, ніж цінні папери, формах, на інші цінні папери; діяльності з управління активами відповідно до закону.

Таким чином, законодавство України про оподаткування практично звільняє венчурні фонди від сплати податку на прибуток та податку на додану вартість, тому що основний масив господарських операцій, які здійснюються такими фондами (компаніями з управління їхніми активами), не оподатковуються вказаними податками. Однак, у випадку здійснення венчурними фондами (компаніями з управління їхніми активами) інших операцій (непередбачених наведеними вище нормами податкового права), вони будуть сплачувати податок на прибуток та податок на додану вартість на загальних підставах.

У сполученні з простотою адміністрування й податковими стимулами, наданими ІСІ (включаючи венчурні інвестиційні фонди), відсутність зазначених обмежень робить венчурні фонди ефективним інвестиційним інструментом в Україні.

Цей інструмент може бути корисний як великим вітчизняним фінансово-промисловим групам і міжнародним венчурним фондам, так і невеликим компаніям і навіть окремим заможним людям, що, володіючи компанією-учасником венчурного фонду, можуть здійснювати через нього як усю свою інвестиційну діяльність, так і окремий проект, наприклад, в галузі будівництва.

Примітки:

1. Воловеч Я. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. / Воловеч Я. В. – К.: Алеута, 2006. – 200 с.
2. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [Електронний ресурс]: Закон України № 2299-III від 15.03.2001 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

3. Про оподаткування прибутку підприємств [Електронний ресурс]: Закон України № 334/94-ВР від 28.12.1994р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Про податок на додану вартість [Електронний ресурс]: Закон України № 168/97-ВР від 03.04.1997р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Mariana Savchyn

Ivan Franko National University of L'viv

TAXATION VENTURE FUNDS IN UKRAINE

IN THIS ARTICLE FEATURES TAXATION OF VENTURE FUNDS, WHICH APPEARED IN UKRAINE ARE ANALYSED.
THIS ARTICLE CONTAINS THE BASIC TAX PAID BY VENTURE FUNDS.

Тетяна Савчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Страховання життя є універсальним інструментом для вирішення багатьох соціальних завдань. Насамперед, це матеріальне забезпечення особи після досягнення пенсійного віку чи у випадку втрати дієздатності через нещасний випадок. На Заході виплати за довгостроковими договорами страхування складають основу доходу громадян пенсійного віку [12].

Економічна криза, яка охопила багато країн світу, стала причиною довгого етапу подолання тих фінансово – економічних негараздів, які відбулися у нашій економіці в результаті неврахування основних економічних законів, а також закономірностей, які є рушійними силами економічного прогресу в суспільстві. Виникла необхідність розробки сценаріїв розвитку українського страхового ринку в найближчій перспективі, які ґрунтуватимуться на оцінках та на припущеннях як державних посадових осіб, так і незалежних експертів [8].

Рівень розвитку національного ринку страхування життя є індикатором ефективності проведення економічних програм, спрямованих на зміну економічних відносин у суспільстві, зміна ролі держави в забезпеченні соціального захисту населення, а також рівня розвитку і якості життя суспільства [9].

Фінансова криза досить негативно вплинула на українську економіку і страховий ринок зокрема. Темп росту інфляції є одним з найвищих серед європейських країн, знецінилася гривня, банківський сектор опинився на межі виживання, знизився ВВП, а також знизилася платоспроможність населення, що призвело до зниження попиту на послуги страхування. Всі ці фактори не могли негативно не вплинути на ринок страхових послуг України [7].

Фінансова криза, що розпочався в Україні з вересня 2008 року, надав значний вплив на розвиток сектору страхування життя. За підсумками 1 кварталу 2009 року вперше, починаючи з 1998 року, на ринку страхування життя відзначений спад: збори страхових платежів впали на 11%. Страховики були змушені переглянути плани розвитку на найближчий рік, а також адаптуватися до ведення бізнесу в умовах зниження попиту на страхування [4].

Фінансова криза завдала серйозного удару діяльності страхових організацій та страховому ринку. Вже впродовж 2008 року щоквартальний приріст страхових платежів неухильно зменшувався, а в січні 2009 року скорочення обсягу ринку сягнуло загрозливих розмірів: за оперативними даними, при невинному зростанні розмірів страхових відшкодувань, скорочення складає близько 30%. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу 100% [5].

Вплив нинішньої кризи на бізнес страхування життя в Україні виявилося різноспрямованим: як негативним, так і позитивним.

По-перше, якщо до кризи багато людей сподівалися, що у випадку якихось форс-мажорів (наприклад, інвалідності) їм допоможуть друзі або родичі, то зараз, на жаль, сподіватися на це можна небагатьом - у більшості родичів і так не вистачає грошей, і допомагати у значному обсязі і тривалий час вони навряд чи зможуть. Тому наявність такої фінансової подушки, як страхування життя, стає більш актуальним.

По-друге, зараз людям стало набагато простіше пояснити, що є засоби заробляння грошей, а є інструменти їх збереження - причому страхування життя найбільш універсальне з них. Адже ще 2-3 роки тому більшість нестримно вкладало гроші саме в засоби заробляння - наприклад, у фондовий ринок [7; 10].

Що стосується перспектив розвитку ринку страхування життя в цілому, за підсумками 2009 найбільш ймовірно збереження обсягу страхових платежів на рівні 2008 року. З точки зору технологій роботи, криза позитивно вплинула на страховий ринок: компанії усвідомили, що працювати з одним каналом продажів не варто. Також особливу увагу почали приділяти розміщення страхових резервів - для мінімізації валютних ризиків страховики всіляко стимулюють залучення договорів саме в національній валюті [2].

За підсумками року, очікуване падіння темпів збору страхових платежів складе не менше 40% (50%, якщо розглядати песимістичний сценарій). У той же час, ситуація в кожній конкретній компанії багато в чому залежить від майстерності страхових агентів і використовуваних технологій продажів. Агенти повинні доводити до населення суть страхування життя - забезпечення фінансового захисту людини і його сім'ї у старості в разі втрати годувальника, втрати ним працездатності, а також створення персоніфікованого гарантованого ресурсу для освіти дітей [3].

В умовах кризи страхування життя є актуальним як альтернативний варіант особистого інвестування населенням. В даний час знизили свою привабливість традиційні інвестиційні інструменти - депозити, ПФи. У той же час, в страхуванні життя не відбулося банкрутств, гучних скандалів навколо проблем з поверненням коштів. У результаті, хоча страхування життя забезпечує відносно невисокий інвестиційний дохід (4% річних), воно є привабливим варіантом для заощадження і накопичення коштів. Незважаючи на кризу, ринок втримається: до кінця року темпи розвитку зберуться на рівні першого кварталу (25-30% падіння). Даний сценарій найбільш вірогідний, якщо вдасться уникнути гучних скандалів в галузі. Відновлення зростання ринку очікується вже в 2010 році [11].

Галузь страхування життя має досить високі показники у таких країнах як Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Росія. Економічні перетворення в цих країнах за період з часів розвалу СРСР до сьогоднішнього дня можуть служити для України прикладом того, що треба робити для досягнення європейської економічної культури і рівня життя [10].

Галузь страхування життя відіграє дуже важливу роль у вирішенні питань соціального та пенсійного забезпечення. Компанії зі страхування життя повинні становити основу третього рівня пенсійного забезпечення громадян, який

планується створити в рамках пенсійної реформи в Україні. Кошти, що отримують страховики зі страхування життя, є надійним джерелом дешевих та довгострокових інвестиційних ресурсів, які так необхідні для розвитку всієї економіки України, а особливо високотехнологічних, наукомістких проектів [6].

Я впевнена, що саме під час кризи багато клієнтів на власному досвіді переконаються в корисних, а часто - воістину рятівних властивостях страхових продуктів лінії «життя», навчаться свідомо обирати найбільш зручні для них програми, що забезпечують реальну безпеку їм самим і їх сім'ям, що змусить страховиків бути більш гнучкими і більше чесними по відношенню до клієнта, а значить - більш вигідними для нього. А вже якщо послуга стане усвідомлено необхідною, то зростання ринку буде неминучим, причому зростання буде характеризуватися значним покращенням якості продуктів і сервісу [7].

Звичайно, в умовах світової фінансової кризи галузь страхування життя чекають нелегкі часи. Але, незважаючи на те, що ринок може зменшитися, потреба людей у страхуванні життя залишиться незмінною. Сильні компанії зміцнять свої позиції завдяки новим умовам на ринку. Важливими чинниками стійкості є диверсифікована система продажу і лояльність клієнтів [1; 8].

Примітки:

1. Алець А.В. Перестрахування та фінансова криза: сьогодення та перспектива // Фінансовий ринок України. - 2009. - №1. - С.19-20.
2. Андрій Сивцев - Операційний директор, Allianz Україна – 2009.
3. Василь Сахацький - Заступник Голови Правління, Блакитний поліс – 2009.
4. Горбач Л.М. Страхова справа. - К.: 2009. - С.6-27.
5. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів, 12.02.2009 // <http://www.forINSURER.com>
6. Козоріз Г.Г., Проблеми розвитку страхового ринку в Україні // Регіональна економіка. – №2. – 2008.
7. М.В. Мних, Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи // Інвестиції: практика та досвід. – № 4. – 2009.
8. Мних М. С. Страхування в Україні умовах глобальної економічної кризи // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - №4. - С.33-35.
9. Перестрахування та фінансова криза: сьогодення і перспективи // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 1 (63).
10. Русул Л.В. Особливості та необхідність державного регулювання інвестиційної діяльності страховиків на фінансовому ринку // Науковий вісник БДФА. - 2008. - Випуск 4 - С.511-518.
11. Тарас Андрощук - Заступник Голови Правління, Оранта Життя – 2009.
12. http://uk.wikipedia.org/wiki/Страхування_життя_в_Україні

Tetiana Savchuk

Ivan Franko national university of Lviv

CURRENT STATUS AND VALUE OF LIFE INSURANCE IN ECONOMIC CRISIS

The financial crisis has caused a serious impact insurance companies and insurance market. Development of insurance market depends on the state of the economy as a whole: GDP growth rate, industrial production, inflation, the solvency of customers. In terms of technology, the crisis positively affected the insurance market: the company realized that working with one sales channel is not needed.

Олеся Садловська, Роксолана Яремкевич

Львівська міська дитяча клінічна лікарня

Клінічна лікарня швидкої медичної допомоги

ФОРМУВАННЯ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ ЕКОНОМІЧНИМИ МЕТОДАМИ НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ

Стан здоров'я населення є важливим індикатором суспільного розвитку. Сучасне розуміння поняття «здоровий спосіб життя» є широким та комплексним, включає такі аспекти як достатній рівень фізичної активності, відмова від шкідливих звичок, здорове харчування, чистота навколишнього середовища, емоційне та психічне здоров'я тощо. Здоровий спосіб життя визначається як відображення взаємозв'язку здоров'я людини та всіх характеристик її способу життя [1, с. 117-118]. Кожен компонент здорового способу життя є важливим, а його підтримка вимагає зусиль як з боку кожної людини так й з боку суспільства в цілому. Проте, не викликає сумнівів, що на даному етапі розвитку проблеми зі здоров'ям населення та якістю життя у розвинених країнах світу виникли великою мірою внаслідок поширення малорухомого способу життя, невміння боротися зі стресом здоровими методами, а саме: заняттями руховою активністю.

Загалом багато нормативних документів, виданих в Україні, містить порівняння ситуації у сфері розвитку фізичної культури, спорту та здорового способу життя в нашій країні та країнах Європи, в багатьох з яких, вироблено цікаві та корисні для часткового або повного запозичення інструменти підтримки розвитку фізичної культури і масового спорту, як чинника формування здорового способу життя та формування здорового клімату у суспільстві. Слід відмітити, що поширення занять руховою активністю можна стимулювати не тільки і не стільки методами популяризації і пропаганди здорового способу життя [2, с. 14].

На приклад, у Німеччині федеральний уряд, так само як й влада нашої держави, відзначає і підкреслює важливе значення масового спорту для життя і процвітання суспільства. В офіційному урядовому документі у сфері спортивної політики зокрема зазначається, що спорт об'єднує, приносить радість життя та сприяє покращенню якості життя, пропонує людям активний відпочинок, знижує рівень стресу та слугує збереженню і зміцненню здоров'я [3, с. 39]. Відповідно до німецького законодавства, відповідальність за розвиток масового спорту лежить на федеральних землях та територіальних громадах. Проте, на федеральному рівні вирішуються питання розвитку масового спорту, які зачіпають загальні інтереси [3, с. 39]. Такий гнучкий підхід до розподілу відповідальності за підтримку масового спорту і фізичної культури є вдалим прикладом ефективного управління у цій сфері. Політика федеральної влади у ФРН демонструє кілька прекрасних прикладів стимулювання діяльності у сфері спорту, яка сприяє покращенню *якості життя* людей, *консолідації суспільства* та зміцненню здоров'я населення.

Зважаючи на те, що висока якість життя та підтримка здорового способу життя має спиратися на здоровий клімат у суспільстві, федеральний уряд Німеччини вже з 1989 року висунув ініціативу, відповідно до якої Німецький олімпійський. спортивний союз започаткував програму «Інтеграція з допомогою спорту», на яку витрачається приблизно 5 млн. євро

щорічно. Заняття руховою активністю та масовим спортом вважається у цій європейській державі важливим чинником, що допоможе боротися за об'єднання суспільства та проти будь-яких екстремістських проявів, адже фізична культура і спорт, крім усього іншого є своєрідним вентилем, через який виходитимуть зайві негативні емоції [4, с. 6]. Таким чином, заняття руховою активністю визнані корисними не тільки для здоров'я людини, але й для здоров'я нації в цілому.

В липні 2007 р. німецький Бундестаг ухвалив закон, що має на меті, посилити підтримку спонсорів, фондів, об'єднань, тренерів та інструкторів з фізкультури, а також усіх людей, які роблять внесок у справу консолідації суспільства. Зокрема було підвищено суму доходу тренерів, яка не підлягає оподаткуванню з 1848 євро до 2100 євро на рік, а також суму доходів з аналогічної діяльності у суспільно корисних сферах до 500 євро. Крім того, було підвищено межу, з якої починається оподаткування підприємств, що займаються суспільно корисною діяльністю (зокрема спортивних установ), з 30678 до 35000 євро на рік [3, с. 45]. Така підтримка спортивної діяльності опосередковано слугує, крім усього іншого, й створенню та збереженню робочих місць.

Слід зазначити, що економічні виміри масового спорту також є вкрай важливими, адже вони сприяють збільшенню рівня зайнятості, і, таким чином, оздоровленню всього суспільства. На сьогодні економічне благополуччя людини теж є істотною складовою її здорового способу життя [5, с. 385].

Висновки. По-перше, поширення практики регулярної рухової активності та занять масовим спортом є невід'ємною та істотною складовою формування здорового способу життя населення. Проте, сьогоднішні українські реалії у цій сфері є вкрай несприятливими. Досвід інших європейських країн, зокрема ФРН, свідчить, що державна підтримка занять громадян фізичною культурою може відбуватися не тільки такими методами як популяризація здорового способу життя, але й за допомогою суто економічних й податкових важелів, які спрямовані на полегшення діяльності організацій, фондів, окремих фахівців, зайнятих у сфері рухової активності і масового спорту.

По-друге, як показує досвід Німеччини, інвестування держави у підтримку організацій, фондів та окремих фахівців, що опікуються суспільно корисними справами, зокрема у сфері фізичної культури, сприяє консолідації суспільства, а крім того має ще один важливий ефект, а саме: підтримує зайнятість, що, в свою чергу, приносить користь усьому суспільству та оздоровлює його в економічному вимірі.

Примітки:

1. Маковецька Н.В. Формування фізичної культури і здорового способу життя особистості: теоретичний аспект проблеми // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2006. – № 10. – С 117-121.
2. Калина М.С. Економічні методи підтримки розвитку фізкультури як засіб формування здорового способу життя / М.С. Калина // Здоровий спосіб життя: [зб. наук. ст.]. – 2010. – Вип. 45. – С.13-15.
3. Partner des Spitzensports. Die Sportpolitik des Bundesministeriums der Innern. – Kollen Druck + Verlag GmbH, Bonn, 2009. 72 Seiten
4. Miteinander statt gegen einander. Neue Wege gegen Gewalt //Innenpolitik, Informationen des Bundesministeriums des Innern. – Ausgabe 2, 2009.
5. Щерба Г.І., Яремкевич О.В. Здоровий спосіб життя в системі ціннісних орієнтацій студентської молоді // Молодіжна політика: проблеми і перспективи (Зб. мат. Міжн. наук.-практ. конф., Дрогобич 20-21 травня 2005 р.). – Дрогобич–Львів: Вимір, 2005. – С. 385–393.

Olesya Sadlovska, Roksolana Yaremkevich

Lviv child's clinical hospital

Clinical hospital of medical first-aid

FORMING OF HEALTHY WAY OF LIFE ECONOMIC METHODS ON THE EXAMPLE OF GERMANY

The economic methods of stimulation of population are investigated to engaging in a physical culture, as a mean of forming of healthy way of life on the example of Germany.

Досліджуються економічні методи стимулювання населення до занять фізичною культурою, як засіб формування здорового способу життя на прикладі Німеччини.

Садовська Оксана

Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНІСТЬ СКЛАДАННЯ БЮДЖЕТУ ПІДПРИЄМСТВА У ЧАС КРИЗИ

Одним з основних елементів стратегічного управління підприємством є бюджетування, а врахування впливу кризових економічних чинників на діяльність підприємства при складанні бюджету забезпечить йому економічну безпеку.

У сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку підприємств багато в чому залежить від ефективної системи управління ресурсами та персоналом.

Економічна криза підприємства виникає тоді, коли воно з прибуткового стає збитковим. Факторами, які можуть призвести до економічної кризи на підприємстві є нестабільність господарського та податкового законодавства, коливання на фінансових та валютних ринках, посилення монополізму ринку, зменшення рівня доходів у населення та зниження купівельної спроможності, прорахунки у використанні ресурсного потенціалу, недостатній рівень кваліфікації персоналу, непередбачений дефіцит у фінансуванні, недоліки в організації виробничої сфери.

Оперативна та правильна реакція на прояви кризи дозволить підприємству зменшити можливі наслідки кризових явищ. Криза має двоїсту природу, яка виявляється в тому, що, з одного боку, вона є наслідком внутрішніх суперечностей системи, а з іншого — формою їх розв'язання, виконуючи функцію оздоровлення (санації) економічної системи.[1]

Бюджетування є основним засобом управління необхідною оперативною інформацією про технологічні і господарські процеси, які у поєднанні з іншою інформацією за допомогою оперативного аналізу дають змогу своєчасно оцінювати результати діяльності підприємства, реагувати на зміни, уникати їх у майбутньому та приймати поточні та стратегічні управлінські рішення.

Бюджети містять інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, оцінки діяльності менеджерів усіх рівнів, забезпечення ефективного використання фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів [2].

У процесі складання бюджету є змога порівняти витрати і вигоди альтернативних напрямів дій, визначити найефективніший спосіб використання ресурсів. Оскільки бюджети відображають майбутні операції, вони перетворюються на базу для оцінки роботи бюджетного комітету. Порівняння фактичних результатів із запланованими дає змогу визначити ефективність і результативність діяльності. Крім того, бюджети мотивують працівників підприємства на досягнення поставленої мети при умові, що вони брали участь у розробці бюджетів і зацікавлені в досягненні встановлених показників.

В бюджетуванні передбачається розробка норм витрат та підготовка бюджетів структурних підрозділів підприємства. Взаємозв'язок між цими кроками полягає в тому, що на підставі бюджетів окремих підрозділів визначають ставку розподілу їхніх накладних витрат між окремими видами продукції. Це дає змогу скласти нормативну калькуляцію повної виробничої собівартості одиниці продукції. Своєю чергою, норми витрат використовують для складання бюджетів на виробництво. На підставі бюджетів усіх підрозділів готують зведений бюджет підприємства. Бюджетування дає змогу скоротити витрати підприємства та спрогнозувати потребу в коштах на визначений період.

Загалом існуюча практика бюджетування засвідчує певні недоліки, а саме:

- поточні планові показники не узгоджуються з стратегією діяльності підприємства;
- відсутній системний підхід до впровадження і функціонування бюджетування;
- не забезпечується належний контроль за виконанням бюджетів;
- розроблення бюджетів носить не постійний характер;
- система стимулювання не завжди узгоджується з виконанням показників бюджетів, що призводить до низької мотивації праці;
- для багатьох керівників підприємств процес бюджетування залишається не зовсім зрозумілим.

Це також може бути причиною кризових явищ в діяльності підприємства.

Отже, перед підприємствами виникає проблема удосконалення системи бюджетування, що пов'язане з необхідністю забезпечення більш високої гнучкості та мобільності фінансового планування і контролю в умовах швидких негативних змін зовнішнього середовища, підвищенням фінансових ризиків та своєчасним впровадженням заходів щодо їх зниження.

Підвищення рівня управлінської культури керівників і персоналу підприємства дасть змогу ефективно впроваджувати бюджетування, створювати відповідні органи – бюджетні комітети, регламентувати документально – розробляючи бюджетні регламенти, інструкцію з організації бюджетування.

Бюджетування сприяє уникненню анархії, узгодженню дій та інтересів працівників підприємства. Дуже важливим аспектом бюджетування є те, що воно змушує обґрунтовувати плани і дає змогу усвідомити витрати, пов'язані з їх виконанням.

Примітки

1. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для студ. усіх форм навчання / З. Є. Шершньова [и др.]; ред. З. Є. Шершньова; М-во освіти і науки України, Київський нац. екон. ун-т. - К.: КНЕУ, 2007.
2. Нападовська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - №8-9. – с.50-62.

Sadov's'ka Oksana

Ivan Franko National University of L'viv

ACTUALITY OF BUDGETING ENTERPRISE IS IN TIME OF CRISIS

Оксана Саламін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Ефективне державне регулювання сільського господарства можливе за умови врахування загальних принципів регуляторного впливу на суб'єкти господарювання в умовах ринкової економіки, а також особливостей аграрного сектору та рівня сформованості ринкових відносин. Доцільність такого підходу підтверджується розвитком подій у першій половині 90-х років минулого століття, коли системні перетворення у сільському господарстві на ринкових засадах без сформованого ринкового механізму супроводжувались абсолютним відпущенням важелів державного регуляторного впливу на галузь з надією на те, що шляхом шокової терапії та ринкових важелів регулювання, які запрацюють і діятимуть автоматично, будуть вирішені чуть не всі проблеми. Результатом цього було посилення кризових явищ, зниження обсягів виробництва продукції до критичного рівня. Лише у тих післясоціалістичних країнах долались негативні тенденції розвитку сільського господарства, які першими відмовлялись в принципі невтручання.

Ефективного державного регуляторного механізму впливу на сільське господарство в Україні не сформовано до цього часу. Значна кількість програм, якими передбачено дотування виробництва продукції рослинництва на зрошувальних землях, розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства, селекції в рослинництві, дотації за вирощену і продану худобу та птицю, за екологічно чисте молоко, за поголів'я корів м'ясного напрямку продуктивності, за племінні бджолосім'ї, за поголів'я телиць, закуплених в особистих селянських господарствах на поповнення основного стада, на здешевлення банківських кредитів, здешевлення страхових премій, на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва тощо. Обмежені фінансові ресурси розпорошуються між даними програмами, не стимулюючи належним чином жодного із вказаних напрямів.

Дотації з державного бюджету на молоко сільськогосподарським підприємствам Львівської області за 2004-2006 роки зросли з 3,6 до 4,8 млн. гривень. У 2007 році через дефіцит бюджету вони скоротились до 184,2 і у 2008 році – до 81,5 тис. гривень. За вказаних п'ять років не були подолані стійкі темпи зменшення поголів'я корів, яке скоротилось з 14,8 до 10,7 тис. голів. Обсяги виробництва молока відповідно були зменшені з 31,8 до 23,7 тис. тонн. Визначальний вплив на галузь мали такі чинники як монополізація сфери заготівель молока і монопольно низькі закупівельні ціни.

Інфраструктура аграрного ринку перебуває на початкових стадіях формування. Через проблеми з пошуком каналів збуту майже уся сільськогосподарська продукція збувалась монопольно низькими цінами, які диктувались окремими

посередниками. За заставними цінами з метою інтервенційного впливу на аграрні ринки заготовлялась лише продукція для державних потреб. У світовій практиці, наприклад у США, за заставними цінами збуваються усі надлишки продукції, яка не може бути реалізована за цінами, що перевищують заставні. Заготовлена таким чином продукція, як правило, експортується. Дотації за експорт продукції в Україні при існуючій схемі її заготівель отримують посередницькі організації. Через існуючий диспаритет цін дотації з державного бюджету переливаються у суміжні із сільським господарством галузі [2].

Приблизно 60-80 відсотків усіх видів сільськогосподарської продукції виробляється у особистих селянських господарствах, які при існуючій ринковій інфраструктурі ізольовані від ринку. У результаті здійснених реформ переважають невеликі сільськогосподарські підприємства, які також не можуть формувати оптимальні за обсягом товарні партії однорідної продукції для виведення її на віддалені ринки. Надто повільно організовуються сільськогосподарські збутові кооперативи.

Кон'юнктура ринку дуже мінлива. Належним чином вона не вивчається і тим більше не прогнозується. Окремі товаровиробники позбавлені інформації про очікувані ринкові тенденції і не можуть приймати обґрунтованих рішень щодо пріоритетних напрямів інвестицій. До такої кон'юнктури найпроблемніше адаптуватись небагатовисоким великим підприємствам, які мають товарну орієнтацію. Для їх репрофілювання вимагаються затрати, значно більші, ніж у малих підприємствах. Тому саме на такі підприємства слід спрямовувати регуляторний вплив державних органів.

Через проблеми із сертифікацією продукції не використовується експортний потенціал галузі. Продукція, яка не сертифікована, на зовнішньому ринку збувається за цінами, що часто не перевищують цін внутрішнього ринку [1].

Необхідне системне регулювання державного регуляторного впливу на аграрний сектор шляхом виявлення ключових точок. Лише таким чином за рахунок ефекту мультиплікатора можуть бути подолані негативні тенденції та кризові явища. Регуляторну політику держави слід спрямовувати насамперед на формування аграрного ринку, його інфраструктури і ринкового котирування цін. Такий підхід не спотворюватиме ринкові результати і відповідає вимогам СОТ [3].

Більш результативний вплив мають виділені з державного бюджету кошти, які спрямовуються не на пряме дотування, а на дослідження ринку, доведення ринкової інформації суб'єктам господарювання, протидію негативним ринковим тенденціям, забезпечення цінового паритету.

Примітки:

1. Дем'яненко М.Я. Іванина Ф.В. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва// Економіка АПК.-2009.-№9.-С.3-9.
2. Єранкін О.О. Вплив аграрної політики на маркетингову діяльність підприємств в Україні// Економіка АПК.-2008.-№6.-С.29-39.
3. Кобута І.В. Трансформація підтримки сільського господарства країн світу відповідно до домовленостей СОТ. - К.:ІАЕ, 2009.-148с.

Oksana Salamin

Lviv Ivan Franko National University

EFFICIENCY OF THE STATE REGULATION POLICY IN AN AGRICULTURE

The problems of forming the state regulation policy|politics| in agricultural sphere are considered|consider| by determining the|definition| key|clue| points|dot-and-dash| of influence. It is suggested to direct efforts on market exploration, spreading|proves, argue| information to|by| the managing subjects, stabilizing the market, counteracting to monopolistic tendencies in the sphere of stockpiling agricultural products, providing|ADM| price parity.

Марта Сало

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах світової економічної кризи особливого значення для успішного функціонування підприємства та збереження його конкурентних переваг набуває компетенція керівника кадрової служби, зокрема, у сфері мотивації персоналу. Адже поведінка людини завжди мотивована, тому одним з основних завдань управлінця є формування такого мотиваційного середовища, що сприятиме підвищенню ефективності дій та продуктивності праці персоналу в умовах скорочення штатів.

У економічній літературі проблемам мотивації праці на підприємстві приділяється значна увага як зарубіжними (С.Л. Рубінштейн, А. Маслоу, Ф. Герцберг, А. Врум, С. МакКлелланд та ін.), так і українськими науковцями (І.В. Голодець, Є.Й. Заблоцький, Б.М. Литвин, Є.В. Мних, В.Г. Федоренко, І.Д. Фаріон, Н.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан, І.Г. Яремчук та ін.). Такі вчені-економісти виділяють ряд чинників, які впливають на мотивацію персоналу, а саме: розмір заробітної плати та частки заробітної плати в сукупних доходах працюючих, диференціація доходів населення тощо. Проте, недостатньо вивченими залишаються питання формування ефективного мотиваційного середовища підприємств із використанням нематеріальних стимулів праці. Хоча саме ці стимули повинні бути домінуючими в складних економічних умовах, які склались сьогодні.

У зв'язку з економічною кризою, на багатьох підприємствах світу, України зокрема, виникає проблема нематеріального стимулювання праці. Адже не кожне підприємство може дозволити собі сьогодні, відповідно до розвитку НТП, переобладнати робоче місце кожного з працівників, не говорячи вже про підвищення заробітної плати, чи надання премій за понаднормову роботу. Засоби поліпшення мотивації праці в умовах кризи, при недостатності коштів для матеріального стимулювання можна об'єднати в чотири відносно самостійні напрямки [2, с.67]:

1. Поліпшення якості робочої сили;
2. Вдосконалення організації праці;
3. Залучення персоналу до процесів управління;
4. Власне не грошове стимулювання.

Поліпшити якість робочої сили можна шляхом звільнення непродуктивних працівників або ж шляхом скорочення витрат на оплату праці, що виступає альтернативою скорочення. Для застосування другого варіанту слід розробити спеціальні бонусні схеми і мотивувати персонал підприємства до зниження витрат. За основу беруть схему, при якій

частина зекономлених витрат виплачується співробітникам. Також для поліпшення якості робочої сили слід застосовувати програми розвитку людських ресурсів та ротацію кадрів.

Для вдосконалення організації праці керівниками кадрових служб можуть використовуватись альтернативні форми трудових угод, найпопулярнішими серед яких є: стислий робочий графік, виконання роботи на відстані, гнучкий робочий графік, поділ робочого місця та ін. Правильне впровадження таких заходів може значно підвищити рівень продуктивності праці, задоволеності працівників та їхньої мотивації, за допомогою забезпечення більшої гнучкості у роботі.

Залучення персоналу до процесів управління – це ще один ефективний напрям стимулювання працівників підприємства. Цей напрям передбачає надання повноважень працівникам ставити собі власні робочі цілі та їх участь у процесі ухвалення рішень. Такі заходи дають змогу задовольнити потребу людей у самореалізації, підвищити їхню самоповагу та забезпечити визнання. Для залучення персоналу до процесів управління можна застосувати такий спосіб подання пропозицій, як подання у письмовій формі ідей працівників керівництву. Крім надання людині можливості виговоритися, необхідно також дати їй відчуття, що вона почута. Для цього варто надсилати працівнику лист-відповідь.

Зауважимо, що засобами негрошового напрямку стимулювання праці є ті, які спонукають працівників до високоефективної роботи, забезпечуючи його нефінансовою незалежністю, а відчуттям внутрішнього задоволення, значимості та власної успішності. Важливим тут є те, як працівник відчуває себе на робочому місці, як робота впливає на його моральний та психологічний стан. З метою ефективного функціонування даного напрямку рекомендуємо створити на підприємстві систему оскаржень (захист проти несанкціонованих дій керівництва), систему страхування працівників, забезпечити можливість просування по службі та творчого зростання. Варто використовувати заходи, які б сприяли інтеграції та згуртованості команди працівників, зниженню ступеня соціально-психологічної напруги в колективі, яка значно зросла в сучасних умовах розвитку економіки. Важливим є також забезпечення гігієнічних чинників задоволеності працівників, таких як: хороші умови праці, безпека, міжособові стосунки та ін.

Отже, система мотивації праці повинна характеризувати сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють працівників щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності організації.

Примітки:

1. Яцура В., Гріфін Р. Основи менеджменту: Підручник. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
2. Живко З.Б. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки // Актуальні проблеми економіки -2009. - №10. - с.65-73.

Marta Salo

Ivan Franko National University of Lviv

Forming a System of Motivation of Personnel on an Enterprise

In the given article is analysed and examined correct directions of motivation. In the article is shown facilities and measures which are necessary for effective introduction of the system of motivation of workers on the enterprises.

Свередюк Богдан Петрович

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИЧИНИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2007-2009 РР.

Світова фінансово-економічна криза 2007-2009 рр. вважається найгіршою кризою у світовій практиці з часів Великої депресії. Вона зародилася в США і внаслідок суттєвої інтегрованості економіки найрозвиненішої країни світу у глобальну економіку поширилася по всьому світу. З'ясування її причин дає змогу як країнам, найістотніше постраждалим від кризи, так і країнам, яких вона торкнулася мало, виробити відповідні механізми захисту від повторного руйнівного впливу на свої економіки, а заодно й вдосконалити функціонування економічних суб'єктів.

Світова криза виникла на фоні комплексу економічних передумов і тенденцій в економіці США. В останні роки перед кризою американці різко скоротили рівень своїх заощаджень і значно збільшили кількість отриманих кредитів. Це поєднувалося з політикою дешевих кредитів Федеральної резервної системи США. Обсяг фінансової заборгованості американських громадян збільшувався і досяг 140% їхнього річного доходу [1]. Однак лівовою часткою здійсненого фінансування були ризиковані іпотечні кредити. Це великі суми грошей, надані під заставу нерухомого майна позичальнику із сумнівною кредитною історією та значним ризиком неплатежу. Працівники банків не тільки були неспроможні правильно оцінити кредитний ризик контрагентів угод, а й закривали очі на відсутність цілеспрямованості використання таких кредитів. Люди, неспроможні погасити свої фінансові зобов'язання, відмовлялися від придбаних автомобілів та будинків, що призводило до обвалу відповідних ринків. Це й спричинило різке падіння курсу більшості цінних паперів на американському фондовому ринку, в першу чергу іпотечних.

Обвал цін на іпотечні папери призвів до здешевлення активів великої кількості іпотечних та інвестиційних банків, відтак почали падати акції та цінні папери цих фінансових інститутів, що набуло масового характеру та перекинулося на інші країни світу. Такі банки банкрутували, а уряди різних країн намагалися врятувати їх шляхом націоналізації або додаткового фінансування.

Не останньою у подіях, що передували економічній кризі, відіграла роль уряду США. Відміна державного регулювання, а також неспроможність регулювати системи комерційних та інвестиційних банків та рейтингові агентства Нью-Йоркської фондової біржі, що понесли відповідальність за неправильне встановлення рейтингу ризикованих іпотечних цінних паперів, стали додатковими факторами поглиблення іпотечної кризи в країні.

Деякі фахівці зазначають, що коріння кризи слід шукати безпосередньо у ризикованому кредитуванні великими американськими фінансовими компаніями «Federal National Mortgage Association» і «Federal Home Loan Mortgage Corporation». Обидві компанії надають фінансові послуги, пов'язані з іпотечними кредитами й перебувають під державним наглядом Конгресу США [2].

Втім, в ділових колах світу побутують й інші думки щодо можливих причин кризи. Економісти, політики, журналісти й бізнесмени називають найрізноманітніші чинники, починаючи від надмірної сонячної активності й плям на Сонці і закінчуючи недосконалістю самої економічної системи й економічного ладу, в яких ми живемо. Поширеними є також припущення про швидкий відплив капіталу за межі країни, неадекватну поведінку інвесторів, спотворене бачення ідеї кредитування, фінансові інновації як можливі причини економічної кризи.

Уряд США не спромігся вчасно попередити наслідки кризової ситуації в країні, і через суттєву інтегрованість найпотужнішої в світі економіки у світову кризові явища почали з'являтися у багатьох інших країнах світу, передовсім європейських. Найбільше це зачепило великі банки, ціна акцій яких катастрофічно знижувалася, і їх починали розділяти, продавати або брати під державний нагляд.

Будь-яка світова фінансова криза є унікальною і не подібною на інші. У різних країнах вона має свої особливості і перебіг. Саме специфічними особливостями національних економік та процесами, що відбувалися в них в період виникнення світової фінансово-економічної кризи можна пояснити її різноманітний ступінь впливу й наслідки у більшості країн світу.

Сучасна фінансова криза, як і її попередниці за минулі 20 років, характеризується процесами глобалізації та інтегрування фінансових систем світу. Це, по-перше, зумовлює сильнішу залежність економік різних країн світу одна від одної, їхню взаємодію і вплив одна на одну. По-друге, в умовах стрімкого розвитку фінансової активності та електронних засобів здійснення операцій, стає важче регулювати фінансові процеси та чинити вплив на них. Вони відбуваються дедалі більш стихійно й непрогнозовано. Це пояснює той факт, що сьогодні, на відміну від попередніх двох століть, несприятливі явища зароджуються спочатку у фінансовій сфері економічної діяльності, і вже потім перекидаються на сектор реальної економіки.

Отже, причиною світової фінансово-економічної кризи була кризова ситуація, що склалася на ринку іпотечних кредитів США. Вона стала результатом комплексної дії факторів, серед яких найістотнішими є легкодоступність кредитів на фінансовому ринку США та підвищена фінансова активність, непослідовний розвиток банківських послуг, посилення видача ризикованих кредитів під заставу, надмірна довіра до осіб із сумнівною кредитною репутацією, зменшення або припинення регулювання державою фінансового сектору економіки, неправильне визначення кредитного ризику та зростаючий рівень заборгованості та перевикористання кредитних можливостей американських домогосподарств.

Примітки:

1. Фесенко М. Глобальна економічна криза: причини та наслідки [Електронний ресурс] // UA Foreign Affairs. – 2008. – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/article.html?id=289>
2. Federal takeover of Fannie Mae and Freddie Mac [Електронний ресурс] // From Wikipedia, the free encyclopedia. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Federal_takeover_of_Fannie_Mae_and_Freddie_Mac

Bohdan Sverediuk

Ivan Franko National University of Lviv

WORLD FINANCIAL CRISIS: MAIN CAUSES

Global financial crisis of 2007-2009, or the Great Recession as it is now starting to be called by some, was triggered by variety of negative economic tendencies in the United States banking system. However, leading world economists agree that subprime mortgage crisis is the most profound cause of the crisis to be named. It was resulted by a combination of such economic events in US economy as easy credit condition, sub-prime and predatory lending, deregulation, incorrect pricing of risk, innovation and complexity of financial products and also increased debt burden and over-leveraging of American households.

Леся Свищ

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИЧНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Рибна галузь займає вагоме місце у досягненні продовольчої безпеки. Але у сучасних умовах активізації загальнонаціонального антикризового агросоціального процесу перед рибопродуктивним комплексом постає принципово нове завдання - виходу на світові лідируючі позиції рибогосподарської діяльності [3].

На сьогодні оптимізація витрат на виробництво в багатьох випадках стає основним критерієм розвитку рибницьких господарств. Реалізація цього напрямку є актуальним і одночасно складним завданням, оскільки навіть у найближчу перспективу можуть відбуватись непередбачувані події, більшість з яких не залежить від роботи господарств, але мають вплив на фінансові результати їх діяльності [1].

Дослідження показали, що економічна криза останніх років загострила труднощі, пов'язані з формуванням соціально-економічних основ розвитку суспільного виробництва ринкового типу. Функціонування рибницьких господарств внутрішніх водойм передбачає удосконалення напрямів економічної діяльності, зокрема обліку та аналізу витрат діяльності, як важливих функцій управління [2].

Виходячи з того, що рибництво відноситься до матеріаломістких галузей, які відрізняються високою питомою вагою витрат на сировину і матеріали, різноманітними перетвореннями предметів праці приділимо увагу організаційно-технологічним особливостям, які безпосередньо впливають на побудову обліку витрат в рибницьких господарствах:

- характер виробництва (рибницькі господарства внутрішніх водойм України відносяться до сільського господарства, так як за суттю виробничих процесів ставове рибництво має багато спільного з методами вирощування сільськогосподарських тварин);
- вид діяльності (на господарствах, крім основної, може здійснюватись фінансово-інвестиційна та інші види діяльності);
- форма спеціалізації (характеризується вирощуванням рибопосадкового матеріалу, товарної живої риби, виловом риби, виробництвом харчової продукції з риби);
- складність організаційної структури виробництва (чітке виділення ряду відділів (інкубаційно-селекційний цех, виробничі дільниці, копильний цех), кожен із яких хоч і не має замкнутого циклу, проте може бути об'єктом обліку);
- пряма залежність галузі від сезонності;
- безперервний цикл технології вирощування продукції рибництва;
- наявність великої питомої ваги незавершеного виробництва;
- рівень автоматизації обліку [5].

У сучасних умовах недоліки обліку витрат в рибницьких господарствах пов'язані з необґрунтованою побудовою первинного (біотехнічного) обліку і відсутністю його зв'язку з бухгалтерським обліком. У сукупності біотехнічний процес впливає на процес побудови обліку витрат в рибницькому господарстві.

Впровадження в практику роботи рибницьких господарств уточненого (індивідуального) робочого плану рахунків, де б використовувалась гнучка система аналітичного обліку з різним рівнем деталізації інформації, дозволило б створити обґрунтовану базу для раціональної організації обліку витрат діяльності.

Підприємства діють відповідно до визначених стратегічних і тактичних цілей, досягнення яких потребує стратегічного планування. З огляду на це необхідна трансформація суто бухгалтерського контролю в управлінський. Для його здійснення потрібне достатнє інформаційне забезпечення (норми контролю і фактичні дані) і методика виявлення відхилень фактичних даних від норм, аналізу та прийняття рішень по їх усуненню.

Нормами внутрішньогосподарського контролю слід вважати узаконені на державному рівні та встановлені на рівні підприємства і визнані обов'язковими параметри його діяльності. У числі планових і нормативно-довідкових норм контролю особливе місце займає система бюджетів. Такий підхід до визначення місця бюджетування в системі управління можна обґрунтувати тим, що усі функції управління взаємопов'язані між собою, тому неможливо провести чіткої межі, за якою закінчується одна функція і починається інша [6].

Дослідження, проведені нами на підприємствах рибного господарства, показали, що на сьогодні бюджетування витрат і доходів не здійснюється. Планування ведеться, як правило, тільки по основних матеріалах і заробітній платі, при цьому витрати плануються, виходячи з рівня витрат попереднього місяця, або відповідного місяця минулого року, не враховуючи при цьому ринкову кон'юнктуру, попит на продукцію у розрізі її асортименту, сезонні коливання сировинної бази. При цьому не завжди здійснюється попередній контроль і аналіз можливих резервів виробництва і зниження витрат, не проводиться аналіз відхилень від запланованих показників. Це унеможливує прийняття обґрунтованих управлінських рішень та складання адекватних планів на майбутнє, істотно послаблює значення планових показників як норм контролю.

Для підприємств рибного господарства, особливо в умовах кризи, пропонується впроваджувати бюджетування за центрами фінансової відповідальності, тобто на основі фінансової структуризації. Використання такої методики дозволяє визначити частку кожного структурного підрозділу у витратах та їх внесок у доходи підприємства, закріпити відповідальність за конкретними виконавцями. У межах виробництва продукції рибництва рекомендуємо визначати місця виникнення витрат і центри відповідальності за окремими стадіями виробничого процесу.

Оскільки асортимент продукції, яку виробляють підприємства рибного господарства, залежить від сезонності надходження сировини, а керівництву підприємства потрібен високий рівень точності планування, необхідно складати річний бюджет з розбивкою за місяцями (за потребою путинами, декадами, тижнями, днями, рейсами). При складанні річних бюджетів слід використовувати більш агреговані показники, а при місячному бюджетуванні більш деталізовані. Місячне бюджетування слід здійснювати для оперативності контролю, оскільки воно дозволяє уточнювати та корегувати річний бюджет, управляти витратами в межах лімітів витрат за центрами відповідальності, не виходячи за рамки верхніх границь змінних витрат та не перевищуючи постійних витрат, оптимізувати залишки запасів сировини, матеріалів та готової продукції.

На етапі розроблення бюджету реалізації необхідно провести:

1. аналіз асортименту продукції, що планується до реалізації, та системи реалізації (ринки збуту, наявність угод з покупцями, форми розрахунків);
2. аналіз ринку рибпродукції, тобто визначення можливих змін зовнішнього середовища, які можуть вплинути на процес бюджетування (наприклад, зміна взаємовідносин із постачальниками сировини, поява на ринку нових видів продукції, рівень інфляції тощо);
3. визначення "вузьких місць" на основі SWOT-аналізу [6].

Отже, актуальним є вибір стратегії розвитку підприємств рибної галузі. Ця галузь цілком реально могла б стати однією з провідних в Україні, забезпечивши: а) прибуток державі; б) зайнятість населення; в) задоволення потреб населення у рибній продукції; г) розвиток зв'язків із зарубіжними партнерами. Досліджуючи обліково-економічні проблеми розвитку рибного господарства, необхідно зазначити, що дана галузь, як і вся українська економіка в цілому, не змогла уникнути кризи, але є всі передумови стверджувати, що ця криза вже минає. І сьогоднішня ситуація – це колосальна можливість для підприємств рибного господарства сконцентруватися і знайти для себе найбільш ефективні методи управління, посилити свої позиції на ринку, стати більш конкурентоздатними.

Примітки:

1. Закон України «Про Загальнодержавну програму розвитку рибного господарства України на період до 2010 року» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 22, ст.313)
2. Інформаційні матеріали до круглого столу „Рибні ресурси України” та довідкова інформація Інституту рибного господарства УААН
3. Волков В.В, Корнійчук В.П., Хом'як К. Д. Стратегічний рибопродуктивний менеджмент. Київ - 2007
4. Вдовенко Н.М. Облікова політика та її вплив на фінансові результати діяльності // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2003. – № 21 (102). – С. 18 – 21.
5. Вдовенко Н.М. Основи формування та обліку фінансових результатів діяльності ставових господарств у перехідній економіці України. – К.: “МП Леся”, 2003. – 284 с.
6. Добровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С.
Назва: Управлінський облік: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУГ, 2003.

Svishch Lesya

Ivan Franko National University of Lviv

METHODICAL PROBLEMS OF MANAGEMENT EXPENDITURE IN THE ENTERPRISES OF FISH ECONOMY IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CRISIS

This article is about methodological problems of management expenditure in fisheries enterprises in conditions of financial crisis. The special attention is spared planning budget of expenditure on the enterprises of fish economy as previous control and analysis of possible backlogs of production and cutting of costs.

Свищ М. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Страхування є дуже прибутковим та перспективним видом діяльності. У країнах з ринковою економікою страхування сприяє економічній стабільності, зміцненню фінансової системи, активізації інвестиційних процесів і розв'язанню соціальних проблем.

Після здобуття Україною незалежності постало питання побудови ефективної системи страхування, яка б стала надійним захистом для юридичних і фізичних осіб від матеріальних втрат, спричинених різними ризиковими обставинами, що супроводжують людську життєдіяльність. Незважаючи на проблеми у становленні ринкової економіки в Україні, страховий ринок зазнав значного розвитку. Але його подальша реструктуризація стримується як об'єктивними макроекономічними, так і суб'єктивними соціальними факторами.

Аналіз та напрями дослідження. Вчені виділяють багато проблем, що обмежують ріст страхового сектора і перешкоджають галузі в досягненні її потенціалу.

Найголовнішими з них можна назвати наступні:

- існуюча законодавча та нормативно-правова бази не встигають за розвитком реальних ринкових відносин на страховому ринку, а також встановлюють низку вимог та бар'єрів, що обмежують конкуренцію на ринку;
- неврегульованість механізмів захисту вітчизняного страхового ринку від експансії потужних іноземних страховиків;
- постійне зниження надходжень від страхування життя та довгострокового накопичувального страхування;
- недовіра населення до страхових компаній;
- недосконала система державного контролю за фінансовою надійністю страховиків;
- відсутність відповідної страхової культури населення;
- недостатня використаність інвестиційних можливостей страховиків;
- недостатність кваліфікованих страхових кадрів, спроможних розробити та реалізувати маркетингову стратегію компанії.

За даними Держкомісії з регулювання ринків фінансових послуг у січні – вересні 2009 року збір премій 475 страхових компаній скоротився на 18,4%, до 14,8 млрд грн., тоді як в I півріччі темпи падіння становили 16%. Обсяги виплат також продовжили скорочуватися – на 5,4%, до 4,96 млрд грн.

Обсяги платежів за найбільш схемним сегментом ринку – страхування фінансових ризиків – в III кварталі несподівано скоротилися на 5 млн грн. Якщо за підсумками I півріччя премії в цьому сегменті становили 1486,2 млн грн., то за підсумками III кварталу – вже 1481 млн грн.

Не дивлячись на те, що рівень виплат за 9 місяців збільшився з 35% до 36%, а чистих виплат – до 41,6%, в деяких видах страхування показник збитковості перевищив критичну позначку в 70%. Збитковість страхових фінансових ризиків становила 99,2%, а медичного страхування – 70,1%. Стовідсоткового рівня виплат досягнуто в страхуванні медичних витрат (137,8 млн грн залучено і стільки ж виплачено) і страхуванні життя (622,4 млн грн.), «Зеленій карті» (186,1 млн грн.), страхуванні від вогняних ризиків (1335,5 млн грн.) і майновому страхуванні (2141,4 млн грн.) [2].

Станом на 1 січня 2009 р. 271 страхова компанія (або 54% від перебуваючих на обліку) задекларували від'ємний фінансовий результат по операціям з цінними паперами. Загальна сума збитків – 9254,7 млн грн [3].

Висновки. Отже, розвиток страхового ринку в Україні потребує вирішення необхідних засад вдосконалення державної політики в сфері страхування, а саме:

- подальший розвиток законодавчої і нормативної баз;
- розширення переліку страхових послуг, підвищення їх конкурентоспроможності;
- розширення інфраструктури;
- створення об'єднань страховиків з найважливіших проблем страхування;
- створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням;
- подальша інтеграція України в міжнародні структури, що визначають міжнародну політику в галузі страхування;
- залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань соціального страхування;
- створення комплексної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів;
- посилення впливу держави на проведення інвестиційної політики з боку страховиків;
- розробка ефективних механізмів захисту інтересів страхувальників;
- вдосконалення порядку оподаткування страхової діяльності;
- підвищення платоспроможності страховиків [1].

Прикладне значення страхування в житті суспільства велике, тому страхові послуги слід неупинно розвивати. Адже даний вид діяльності дає страховикам у усьому світі колосальні повернені грошові кошти, а суспільству – нові робочі місця.

Примітки:

1. Плиса В. Й. Страхування: Підручник. – К.: Каравела, 2010. – 472 с.
2. NEWSru // Економіка // 9 грудня 2009р.
3. www.ukrstat.gov.ua

Maria Svyshch

Ivan Franko Lviv National University

INSURANCE INDUSTRY OF UKRAINE: THE STATUS PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

In this article the main problems which prevent insurance to take real positions are considered. Insurance is the main solution of social and pension systems of Ukraine. Possibilities and expedience of this constituent of economy are investigated.

Nelya Svirhun
Uniwersytet Wrocławski

FINANCIAL CRISIS IN POLAND AND UKRAINE: COMPARATIVE ANALYSIS

The main thesis of my article is: The world crisis 2007 has a greater negative impact on the economy of Ukraine in comparison with the Polish. I would try to prove it based on comparison economic indicators. The financial crisis that started in the U.S. in 2007, is the most serious since the age of the collapse of the global economy in times of peace. There was a rapid decline and the reason for this is:

- market participants have limited access to finance;
- there is some uncertainty in the markets;
- subjective feelings of investors to affect the foundations of the economy.

The crisis has affected more developed countries, with a large share of the financial sector in creation of GNP and less developed countries, largely dependent on foreign capital and characterized by low diversification of the structure of economy and a high proportion of production of raw materials. In the second quarter of 2009, which is the bottom of the recession, GDP has fallen: USA – 3,8%, Russia – 10,9%, Japan – 6,4%, Euro zone – 4,8%.

Poland is the only country of the European Union grew by 1.1%, which compared to the increase in first quarter, by 0.8% and 1.8% in the third quarter, put Poland in a small group of countries in the world, in which there was no recession. But the crisis is present in every economy starting in 2007. Causes of high resistance of the Polish economy to the global crisis is the result of specific characteristics of our financial sector, sustainable and diversified economic structure and the balanced government response. Another plus is that the share of foreign investors in the shareholding of banks equal to 71%: 63% – from the EU Member States; 7% – from U.S. investors.

In the autumn of 2008 in Ukraine indexes fell in the banking sector which was the cause of the crisis started. Was observed a drastic drop in demand for steel and iron, which resulted in reduced exports and the amount of currency in Ukraine. Property prices fell by 25%, 80% of the construction projects suspended. According to the International Monetary Fund, calculated in dollars, Ukraine's GDP for 2009 fell by 35.6% (2008 – 179.6 mlrd. \$, 2009 – 115.7 mlrd. \$). At the beginning of 2004 the external public debt accounted 23 811 mln. \$, at the beginning of October 2008 – 105 429 million. \$. For a general summary of 2008 black economy percentage increased to 3.1 points (31% of GDP), the index in 2008 is the largest since 2001. GNP for a 1 quarter of 2009 decreased compared to 2008 to 20.3%. In 3 quarter decreased to 15.9%. In 2nd quarter 2009 index of black economy was equal to 36% of GNP. Causes of the crisis in Ukraine is the dependence the capital market to the cost of non-residents, a large external debt, not enough liquidity of banks.

In October 11, 2008 National Bank of Ukraine decided to partially reduce the active operations of banks, introduced a ban on early withdrawal of deposits to neutralize the consequences of the crisis. In the first half of June 2009 the government nationalized three banks: "Ukrzazbank", "Rodovid bank", "Kyiv". In general the government spent 9.57 mlrd UAH. In "Ukrzazbank" the government has received 84.21% of shares (spent 3.2 mlrd. UAH), in the bank "Rodovid" – 99.97% (2,809 mlrd. UAH), in "Kyiv" – 99.93% (3,563 mlrd. UAH).

In order to enhance the stability of the domestic financial system in October 2008, Polish government announced regulatory package, consisting of:

- Act on the Financial Stability Committee;
- Amendments to the Act on the Bank Guarantee Fund;
- Law on instruments to support financial institutions by the Treasury.

Also the Polish National Bank has approved a "package of trust", whose aim was to restoration of financial stability through reconstruction of the inter-trust. He had also intended to:

- restoration of the efficiency of the financial market;
- improve liquidity in the domestic foreign exchange market;
- improve liquidity in foreign currencies;
- closer cooperation between banks and the central bank.

The projected slowdown in economic growth caused the government to adopt at the end November 2008, Stability and Development Plan.

Its main elements are:

- building up a reserve of social solidarity;
- higher investment relief for companies, which arose in 2008 or will be in operation in 2009 year;
- amend the provision of blocking investment in telecommunications networks, including Internet; easier for companies engaged in investment activities and development;
- setting a maximum price in the wholesale market;
- increase the amount of guarantees of the Treasury for banks.

Specific features of the crisis in Ukraine:

In times of financial crisis, the deficit becomes cash. In times of financial crisis, the deficit becomes cash. However, despite the low level of confidence in the Government, Parliament and the President, high inflation and increased demand for cash – Ukrainians trust national UAH. The IMF gave Ukraine a stabilization loan at the time when it is at high risk of such loans.

Despite the decrease in the amount of consumer credit and reducing the incomes of the population, we observe a very slight decline in commodity prices and slight slowdown in food prices and prices of services including time are growing.

At a time when the world market in the process of decline in energy prices in Ukraine are increasing prices for housing services and public transport. The main translation of this – higher energy prices.

In contrast to western countries, where cash is a very rare phenomenon, in Ukraine much more cash and people has more cash to spend. As a result – increase in imports. Consequence for Ukraine is reduce demand in the commodity markets for steel, resulting in a temporary reduction in production volume.

The main factors which support economic trends in Poland (in the fourth quarter 2008 and the first half of 2009. was the continued high domestic demand, and particularly large share of private consumption in total demand. Important supports for the Polish economy during the crisis are the financial resources of the European Union for development, including infrastructure investment. Between 2007-2013 Poland will receive 67 mln euro's, part of which has already absorbed, not be charged high state budget deficit. It is expected that mainly due to external demand DNP growth in 2009 to reach an increase of 1.2% in 2010 – 3%. An

expression of confidence in the Polish economy was to give IMF special credit line (Flexible Credit Line), intended for countries with exceptionally robust and healthy economy.

The ranking of World Bank shows Number of reforms in Doing Business 2010 in Ukraine one Positive Reform - Protecting Investors. Ukraine enhanced investor protections by adopting a new law on joint stock companies that regulates approval of transactions between interested parties, increases disclosure requirements in annual reports, and makes it easier to sue directors in cases of prejudicial transactions between interested parties.

Number of positive reforms in Poland – four. Poland eased the process of dealing with distressed companies with an amendment to its bankruptcy law introducing the option of prebankruptcy reorganization for companies facing financial difficulties. Business start-up was eased by reducing the minimum capital requirement from PLN 50,000 to PLN 5,000 and consolidating applications for company registration and registrations with the tax, social security, and statistics authorities. Social security taxes were cut for businesses, and the value added tax. (VAT) law was simplified. Access to credit was improved by allowing all legal persons (including foreign entities) to hold or grant security interests.

Bibliography:

1. Ministry of Foreign Affairs Department of Foreign Policy Economics Warsaw, 24.11.2009.
2. Гальчинський, Анатолій, «Вилікувати економіку можна тільки на ліберальних засадах», Юрій Сколотяний, Дзеркало Тижня, № 6 (786). 20 — 26 лютого 2010.
3. http://www.bank.gov.ua/Macro/pok_2008.htm
4. Report Doing Business 2010 Ukraine, Poland.

Володимир Свірський

Тернопільський національний економічний університет

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

«Навіть самі консерватори, ортодоксальні теоретики не зможуть заперечити, що ... вони (фіnanси) певною мірою роблять людину незалежною від успадкованої власності, що талант в економічному житті рухається до успіху на своїх боргах».

Й. Шумпетер

Досвід розвинених країн свідчить, що найбільших успіхів у соціально-економічному розвитку досягли ті держави, політика яких була спрямована, насамперед, на зниження соціальної нерівності та бідності, розширення можливостей участі в економічній діяльності для якомога більшої частини населення, забезпечення гідних умов праці, підвищення доступу до якісних освітніх та медичних послуг тощо.

Слід зазначити, що нині у світі спостерігається підвищення загального рівня суспільного добробуту. Водночас, на жаль, слід констатувати його зниження в окремих регіонах та країнах. Індекс людського розвитку (англ. Human Development Index, HDI) – загальний індекс, що використовується для порівняльної оцінки рівня бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя та інших показників суспільного добробуту країни. Індекс був розроблений в 1990 році пакистанським економістом Махбубом ель Хаком (Mahbub ul Haq) і використовується з 1993 р. ООН у щорічних звітах з розвитку людського потенціалу (Human Development Report). Експерти ООН зафіксували зниження показника цього індексу за період 1990-2003 рр. для 18 країн світу, серед яких 13 країн Африки та 5 країн колишнього СРСР (Казахстан, Молдова, Російська федерація, Таджикистан, Україна). Доволі великою залишається і диференціація в доходах. Так, 500 найбагатших людей світу володіють більшими доходами, аніж 416 млн. бідняків, 40 % населення світу отримує лише 5 % доходів, а 2,5 млрд. людей живуть менше, аніж на 2 дол. США на день [1, с. 4, 21]. Очевидно, що така суттєва нерівність у доходах не сприяє економічному зростанню, водночас послаблює його вплив на подолання бідності. Відтак, підвищення рівня суспільного добробуту та зниження соціальної нерівності і надалі залишаються актуальним завданням як для світової спільноти у цілому, так і для керівництва окремих країн, в тому числі і України.

Важливу роль у прискоренні темпів соціально-економічного розвитку держави, наслідком якого є зростання суспільного добробуту та зниження соціальної диференціації населення, відіграє рівень розвитку фінансово-кредитної сфери країни. Це підтверджується чималою кількістю історичних, теоретичних та емпіричних досліджень [2]. Результати дослідження Т. Бека, А. Деміргюч-Канта та Р. Левайна показали, що підвищення рівня розвитку фінансової системи знижує нерівність у розподілі доходів (зменшення коефіцієнта Джінні), позитивно впливає, насамперед, на найбідніший квінтіль населення країни, а також зменшує рівень бідності (зменшується кількість осіб, що живуть менше ніж на 1 дол. США на день) [3].

Завдяки розвитку фінансово-кредитної сфери вирівнюються можливості багатих та бідних верств населення. Як зазначають Р. Раджан і Л. Зінгалес «фінансова революція ... замість капіталу вона ставить у центр економічної діяльності людину, тому що, коли доступ до капіталу відкритий, статки заробляють за допомогою кваліфікації, ідей, важкої праці і, звісно, удачі» [4, с. 144]. Справді, підвищення рівня розвитку фінансової системи дозволяє розширити доступ до фінансових послуг (кредитних, депозитних, платіжних тощо). На наш погляд, ключовим у контексті зниження соціальної та майнової нерівності є доступ до кредиту. Він дозволяє незаможним верствам населення отримати, насамперед, медичні та освітні послуги, які були недоступними не лише через відсутність коштів для їх оплати, а почасти через існування корупційних та інших бар'єрів. При цьому позитивний ефект буде отриманий не лише для окремих незаможних індивідів чи сімей, а й для суспільства у цілому. Наприклад, бідні, однак талановиті індивіди, отримавши кредит для навчання, у майбутньому застосують одержані знання на практиці, відтак зможуть принести більше суспільної користі.

Очевидно, що ключовою проблемою для незаможних верств населення є, як правило, надто висока вартість доступу до фінансових послуг та отримання кредиту. Однак, окрім фінансових перепон існує і низка інших перешкод доступу до фінансових послуг. Серед них основними є географічні (слабкий рівень розвитку фінансової інфраструктури), цінові (неспроможність оплатити послуги фінансових інститутів), адміністративно-регулятивні (необхідність великої кількості документів для доступу до фінансових послуг), дискримінаційні (расові, етнічні, релігійні) перешкоди тощо. Серед основних заходів, здатних подолати ці проблеми – проведення інституційних реформ, сприяння розвитку фінансової інфраструктури, впровадження технологічних та маркетингових інновацій у наданні фінансових послуг, забезпечення конкуренції у фінансовому секторі, зрештою підвищення фінансової грамотності самих громадян.

Зважаючи на зазначене, стратегія розвитку фінансової системи у контексті підвищення його позитивного впливу на зниження соціальної нерівності та забезпечення суспільного добробуту має бути спрямованою на усунення існуючих перешкод для розширення доступу до фінансових послуг.

Примітки:

1. Human Development Report 2005: International Cooperation at a Crossroads, Aid, Trade and Security in an Unequal World," United Nations Development Programme, New York, NY.
2. Свирский В. С. Финансовая система как катализатор экономического роста: обзор основных научно-теоретических концепций и эмпирических результатов / Инновационное развитие современных социально-экономических систем: материалы международной научно-практической конференции (г. Комсомольск-на-Амуре 2009 г.): В 2 ч. Ч. 2 / Редкол.: В.В. Летовченко (отв. ред.) и др. – Комсомольск-на-Амуре: ГОУВПО «КнАГТУ», 2009. – С. 10-14.
3. Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Ross Levine (2007). "Finance, Inequality, and the Poor." *Journal of Economic Growth* 12 (1.: 27–49.
4. Зингалес Л., Раджан Р. Спасение капитализма от капиталистов / Пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований; ТЕИС, 2004 – 492 с.

Volodymyr Svirskyi

Ternopil National Economic University

FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM DEVELOPMENT FOR PROVIDING SOCIAL WELFARE

The article deals with problems of the financial and credit system functioning under conditions of providing social welfare. The main theoretical and empirical approaches on the connections between the operation of the financial system and economic growth and social welfare are reviewed and appraised.

Ярина Секунда

Львівський національний університет ім. І. Франка

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ

В умовах ринкової економіки досягнення успіху в конкурентній боротьбі залежить від якості управління, а ефективне вирішення стратегічних і тактичних завдань організації потребує залучення висококваліфікованих спеціалістів. При цьому важливим аспектом формування ефективного персоналу організації є професійний розвиток персоналу. Це також впливає з того, що ефективність управління персоналом в умовах ринкової економіки є одним з визначних чинників економічного успіху підприємства.

Персонал фірми в сучасних умовах - це та основа, на якій тільки і можливо домогтися ринкового успіху. Надійним фундаментом його є працівники, фахівці організації.

Ефективне використання кадрів управління в господарстві припускає їх економічно обґрунтований розподіл за підприємствами, галузями, економічними районами, раціональне використання відповідно до рівня придбаних знань, кваліфікації і професії, застосування кадрів управління на тих ділянках, де їх праця буде використана з більшою віддачею, створення умов для підвищення продуктивності їх праці.

Саме в силу перерахованих вище тенденцій, в умовах становлення ринкової економіки в нашій країні особливого значення набувають питання практичного застосування сучасних методів навчання персоналу, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого підприємництва, будь-якої туристичної фірми.

В наш час вкрай необхідна система підготовки і перепідготовки працівників центрів управління персоналом, оскільки в країні практично немає спеціальних вищих навчальних закладів, які б готували фахівців даного профілю. Нагальним залишається і питання підвищення продуктивності праці, оскільки цей показник в Україні значно нижчий, ніж в розвинутих країнах. Рівень продуктивності праці значною мірою залежить від рівня підготовки кадрів.

Невід'ємною частиною системи управління персоналом також є розвиток людських ресурсів, основна ідея якого полягає в представленні витрат на навчання не як безповоротних витрат, а як прибуткових капіталовкладень у людський капітал.

Розвиток людських ресурсів являє собою систему навчання, організаційного розвитку і професійного росту персоналу, функціонування якого спрямовано на вирішення поточних і стратегічних завдань компанії шляхом досягнення більш високої індивідуальної й організаційної ефективності. Основною метою розвитку людських ресурсів є зростання "віддачі" співробітника, підрозділів й організації. Іншими словами, розвиток людських ресурсів - цілеспрямована галузь діяльності, орієнтована на створення найбільш ефективної системи розвитку співробітників з погляду їх внеску в розвиток компанії.

Останнім часом і в нашій країні багато компаній починають розглядати витрати на навчання персоналу як пріоритетні і необхідні, розуміючи, що саме висококваліфіковані кадри будуть вирішальним чинником у їх виживанні і розвитку.

При цьому можна дійти висновку, що концепція людського капіталу розглядає витрати на професійне навчання персоналу як інвестиції, що приносять реальний прибуток організації. Однак практика показує, що далеко не завжди віддача від навчання виправдовує витрачені на нього кошти. У зв'язку з цим для всіх компаній, що закладають у свій бюджет витрати на професійне навчання, постає питання про його ефективність.

У загальному випадку ефективність будь-якого роду інвестицій визначається співвідношенням двох показників:

- сукупний результат, отриманий внаслідок інвестування
- сукупні витрати, пов'язані з інвестиціями.

Використовуючи дане визначення, ефективність професійного навчання можна розглядати як співвідношення між сумарними витратами на організацію і проведення навчання його фінансових результатів. При цьому при розрахунку витрат важливо врахувати всі складові їх компоненти – оплата послуг викладачів, консалтингових і тренінгових фірм, витрати на оренду навчальних приміщень, придбання навчальних матеріалів і устаткування, відрядження, харчування і проживання, а також витрати, пов'язані з відсутністю на своїх робочих місцях співробітників, що проходять і здійснюють навчання. Варто відзначити, що на практиці точно розрахувати витрати на організацію і проведення навчання зовсім не просто, оскільки існуючі моделі визначення вартості і нормування витрат на навчання дуже складні.

Результати професійного навчання, у свою чергу, можуть бути виражені у вигляді:

- зростання прибутку;
- росту обсягів продажів;
- росту продуктивності праці працівників;

- збільшення потенціалу співробітників і всього підприємства загалом;
- зниження витрат на забезпечення функціонування підприємства і т.д.

У даний час стає очевидним, що безупинне професійне навчання, як ключовий елемент системи розвитку людських ресурсів організації, є однією з найважливіших умов досягнення нею стратегічних цілей. В останні декілька років провідні українські підприємства починають усвідомлювати значення професійного навчання: більшість з них мають власні навчальні центри, інші – активно користуються послугами спеціалізованих тренінгових фірм, ще інші – витрачають чималі кошти на організацію навчання своїх співробітників у престижних закордонних бізнес-школах.

Однак далеко не усі з цих компаній звертають належну увагу на ефективність проведених програм професійного навчання, в той час як саме ефективність, тобто реальний внесок навчання у зростання прибутку компанії, є основною метою функціонування всієї системи розвитку персоналу. Складність оцінки ефективності професійного навчання пов'язана з тим, що на цей показник впливає цілий ряд чинників.

Помилки, пов'язані з підбором, постановкою, управлінням персоналом постійно зростають і обходяться роботодавцям дорого. Тому дуже важливо забезпечити відповідність якісних і кількісних характеристик персоналу цілям підприємства (фірми). Необхідно виважено підходити до управління трудовими ресурсами.

Тому дуже важливим в розвитку економіки є навчання персоналу, оскільки персонал відіграє важливу роль у діяльності фірм, які безпосередньо покращують або погіршують економічний стан країни. Хороші спеціалісти знають як подолати економічну кризу, а зрештою і запобігти їй. Тож слід покращувати свої навички і вміння і застосовувати різні методи і способи навчання персоналу фірм.

Yaryna Sekunda

Ivan Franko Lviv National University

MODERN METHODS OF ORGANIZATION OF PERSONNEL TRAINING

The theses are devoted to effective use of staff, preparation system, human resources development and professional growth.

Дмитро Семенюк

Львівська Комерційна Академія

ВИКОРИСТАННЯ ПІІ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

У сучасних умовах прями іноземні інвестиції часто розглядаються як стабілізуючий фактор у період валютних криз у країнах, що розвиваються. Як правило, країна стає реципієнтом ПІІ, якщо в потенційних інвесторів щодо неї у довгостроковому плані сформувався позитивний імідж. Під впливом останнього та з урахуванням інвестиційного клімату здійснюються капіталовкладення у створення підприємств або розширення виробничих потужностей. Прикладом слугують країни Східної Азії та Латинської Америки. У чотирьох членів Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) – Малайзії, Філіппінах, Індонезії і Таїланді - приплив іноземних інвестицій сприяв трансформації структури національних економік і зміні їхньої спеціалізації від експортерів сільськогосподарської продукції та мінеральної сировини до великих виробників й експортерів переважно готової промислової продукції [1, с. 21-24].

Вплив ПІІ та експорту на структурні зрушення в економіках Латинської Америки та Південно-Східної Азії оцінено за допомогою методу найменших квадратів з інструментальними змінними (2SLS), що дозволяє врахувати часову траєкторію досліджуваної залежності та перевірити стійкість отриманих результатів до вибору методу оцінювання. Нами розроблено наступну модель промислового виробництва для емпіричного дослідження:

$$Exp_t = b_0 + b_1 Exp_{t-1} + b_2 FDI_t + b_3 r_t + b_4 GDP_t + b_5 M_t + b_6 E_t \quad (1)$$

де, Exp_t – експорт (млн. дол.), включає товарні групи згідно товарної номенклатури статистики зовнішньої торгівлі; Exp_{t-1} – експорт (млн. дол.), в попередньому періоді; FDI_t – прями іноземні інвестиції; GDP_t – ВВП на душу населення, млрд. дол. США; M_t – обсяг грошової маси M_2 ; E_t – номінальний обмінний курс (грн./дол. США).

Для Аргентини та Чилі аналіз даних показує, що відкритість економіки для зовнішньої торгівлі поліпшує динаміку ВВП з лагом в квартал. Дещо несподівано збільшення ПІІ не має очікуваного сприятливого впливу на динаміку ВВП. Навпаки, відповідний від'ємний коефіцієнт є значущим на рівні 10%. Це означає, що прямим інвестиціям бракує довгострокої ефективності.

Результати для країн Латинської Америки можна порівняти з відповідними оцінками для країн Південно-Східної Азії. Характеристики регресійних моделей країн Південно-Східної Азії практично не відрізняються від значень для країн Латинської Америки.

Для Сінгапуру та Південної Кореї простежується стимулюючий вплив експорту та обмежений вплив ПІІ.

В країнах Південно-Східної Азії простежується інтуїтивно зрозумілий прямий зв'язок між прискорення темпу зростання ВВП і збільшенням експорту, який швидко слабне з часом. В принципі ПІІ в даних країнах забезпечують стійке надходження валюти, не наражаючи економіку країни на небезпеку несподіваних коливань грошової маси або обмінного курсу. Присутність іноземних компаній сприяє поширенню технологій та підвищенню продуктивності праці місцевих компаній через стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку.

Розглядаючи вплив ПІІ на експорт, досить часто побутує думка про необхідність девальвації грошової одиниці задля стимулювання експортної активності прямих інвесторів.

Розглянемо рівняння регресії по впливу економічних чинників на експорт України:

$$Ex = -191.9851 + 0.883 Ex_{t-1} - 0.002342 * FDI + 4.888 * E - 0.990 * R \quad (2)$$

$(-0.3965. (10.83*) (-2.571*) (0.0703. (-0.454).$

$R^2 = 0.876; DW = 2.202$

Достовірність регресії засвідчує показник статистики Durbin-Watson (DW), який складає 2.202, що в межах допустимого (від 1.6 до 2.3. Adjusted R-squared = 0.876, показник показує, що незалежні змінні визначають динаміку експорту на 87.6%.

Вплив ПІІ при збільшенні експорту є від'ємний, що наводить на думку про використання ПІІ в секторі внутрішньої торгівлі, процентна ставка і обмінний курс ніяк не впливають на експорт, що показує безглуздість пропозицій щодо девальвації грошової одиниці задля стимулювання експорту. Переважна більшість інвестицій спрямовується в

промисловість, але в даному випадку важко їх назвати ефективними, оскільки дані кошти надходять з офшорних зон і не є фактично іноземним капіталом.

Ще один аргумент стосується монетарних ефектів платіжного балансу. Не заперечуючи вагомих переваг ПІІ, це не може розглядатися передумовою для розширеного трактування рівноваги платіжного балансу. Отримані нами емпіричні результати свідчать, що залучення ПІІ погіршує поточний рахунок і торговельний баланс але не має жодного впливу на промислове виробництво [2, с. 580-587]. Це означає слабкість впливу іноземних інвестицій на промислове виробництво загалом, хоча сприятливий вплив простежується для металургії, або їх переважне зосередження у сфері послуг. Останнє може посилити несприятливий вплив на сальдо поточного рахунку через переказ прибутків за кордон. Погіршення торговельного балансу виглядає наслідком ПІІ у сектор вторинних товарів (машинобудування і харчову промисловість), що орієнтується переважно на внутрішній ринок і характеризується високою імпортоємністю, тоді як експорт збільшують прямі інвестиції з країн ЄС у чорну металургію, деревообробку і хімічну промисловість тощо. Потенціал імпортозаміщення практично не простежується, що створює певні аналогії з країнами Латинської Америки.

Примітки:

1. Матюшенко І.Ю., Божко В.П. Іноземні інвестиції: навч. посібник. – К: Професіонал, 2005. – 336 с.
2. Шевчук В.О. Міжнародна економіка теорія і практика. - Львів: Каменяр, 2003. – 719 с.

Dmytro Semenyuk

Lviv Academy of Commerce

THE USE OF FDI FOR DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL IN UKRAINE AND WORLD

FDI played an important role in economic development in many countries. A striking example is the new industrial economy of Asia and Latin America. The four member countries of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) - Malaysia, Philippines, Indonesia and Thailand - the flow of foreign investment in some industries (mainly in electronics and automobiles) contributed to transforming the structure of national economies and changing their specialization of agricultural exporters products and mineral raw materials to major manufacturers and exporters of finished industrial products mainly. FDI directly affect the formation of investment funds of the host country. Possibly, foreign investment will become an additional source of national capital to facilitate expansion of capital resources of the host country. The importance of FDI to stimulate economic development in Ukraine can be estimated by analyzing indicators of total FDI and magnitude of Ukraine's exports by value. The resulting correlation coefficient between indexes equaled 0.88, indicating a considerable dependence between the data values. It should also be noted that TNC conduct FDI, which is manifested in the form of opening foreign branches, and it will replace its own export of production to another country.

Ольга Семчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НАФТОПРОДУКТАМИ В УКРАЇНІ

Нафтова промисловість відіграє значущу роль в економіці країни, адже вона забезпечує більшість галузей необхідною сировиною, продуктами нафтопереробки. Нафта була і залишається стратегічною сировиною і одним з найважливіших факторів економічної незалежності будь-якої держави.

Внутрішній роздрібний ринок нафтопродуктів (обсяги, ціноутворення) є досить чутливим до коливань на зовнішніх ринках нафти, оскільки в значній мірі залежить від імпорту нафтопродуктів. Важливим чинником функціонування внутрішнього ринку є економічна ситуація в країні, яка формує пропозицію та попит на нафтопродукти.

Необхідно відзначити безумовний та значний вплив кризи на продажі нафтопродуктів в Україні, що відображено у скороченні загального споживання пального у 2009 році. В цілому падіння роздрібною ринку нафтопродуктів оцінюють на 8,7%, при тому, що у попередні роки спостерігалось щорічне зростання ринку на 5-7%. Найбільше падіння відбулось в продажах корпоративним клієнтам, продажі фізичним особам в 2009 році впали лише на 3% в порівнянні з 2008 роком. Падіння практично не відбулось, на що вплинули рекордні продажі нових автомобілів в 2008 році в Україні.

Кількість автозаправних станцій (надалі АЗС) в Україні на кінець 2009 року склала 6 217 одиниць, що на 1,2% (72 АЗС) більше, ніж станом на грудень 2008 року. Це свідчить про те, що учасники ринку інвестували в розширення своїх мереж навіть при несприятливих економічних умовах.

Серед основних операторів роздрібною ринку нафтопродуктів, яким належить приблизно 50% частки ринку, наступні: фінансово-промислова група «Приват» (бренди Укрнафта, ANP, Авіас та ін.), ТЗОВ «Торговий Дім «Континіум - Галичина» (бренд WOG), ПАТ «Концерн Галнафтогаз» (бренд ОККО), ПП «ЛУКОЙЛ-Україна» (однойменний бренд Лукойл), ТОВ «Альянс Холдинг» (бренд Shell), ТОВ «УТН-Восток» (бренд Formula) та інші.

Найбільшим гравцем на даний момент є фінансово-промислова група «Приват», яка контролює ряд мереж різних брендів в загальній кількості 1638 автозаправних станцій (або 26,3% від загальної кількості АЗС у країні). Група дрібніших гравців – трійка ТЗОВ «Торговий Дім «Континіум - Галичина», ПАТ «Концерн Галнафтогаз», ПП «ЛУКОЙЛ-Україна», – мережі зі загальною кількістю АЗС в кожній такій мережі більше 270 торгових точок. Станом на кінець 2009 року «Континіум», «Галнафтогаз» і «Лукойл» володіли часткою ринку 6,1%, 5,0% і 4,4% відповідно у загальній кількості АЗС. Кількість АЗС у інших так званих великих гравців ринку, як ТОВ «Альянс Холдинг» (бренд Shell), ТОВ «УТН-Восток» (бренд Formula), оцінюється невеликими мережами (менше, ніж 160 станцій).

У 2009 році було збережено тенденції попередніх років, а саме – основні оператори роздрібною паливному ринку України продовжували своє розширення за рахунок купівлі дрібних роздрібних мереж, а також будівництва нових автозаправних станцій. Відповідно до розрахунків, частка дрібнороздрібною мережі на українському паливному ринку зменшилася на 1,6% і становила 52,0% від загальної кількості АЗС.

Щодо цін на нафтопродукти, то в довгостроковій перспективі очікується їх повільне «підтягування» до європейського рівня в світлі інтеграційних процесів і зростання рівня розвитку української економіки.

Основними факторами, що впливають на ціни пального на роздрібною ринку нафтопродуктів, виступають:

- світові ціни на нафту і нафтопродукти;
- курс гривні по відношенню до іноземних валют;
- ресурсне забезпечення внутрішнього ринку;
- оподаткування і державна політика;

– загальна соціально-економічна ситуація в країні.

Проаналізуємо детальніше дані чинники. В кінці 2008 року відбулося різке зростання курсу долара, який і зараз знаходиться на достатньо високому рівні, хоча і зберігає стабільність. Саме цією валютою переважно розраховуються найбільші мережі АЗС в Україні при купівлі нафтопродуктів за кордоном. Відповідно, курсова різниця знаходить своє відображення у цінах нафтопродуктів. Зокрема, у 2009 році середній курс гривні до долара на міжбанку становив 8,14, найвищий – 9,14, найнижчий – 7,64.

Наступним важливим фактором у встановленні цін стало підвищення ставки акцизного збору при ввезенні нафтопродуктів з-за кордону. Так, Законом України від 25 грудня 2008 р. «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування» [1] було встановлено новий рівень акцизу на бензини – 110 євро за тонну, який є діючим і на сьогоднішній день. Зазначимо, що стрибок був досить значним, адже попередня ставка акцизу знаходилась на рівні 60 євро за тонну. У 2010 році також планується підвищення акцизного збору на бензин з 110 євро/т до 170 євро/т, зокрема, передбачене поетапне підвищення акцизів, а саме до 1 листопада акциз буде підвищений на 30 євро/т, а з 1 листопада – ще на 30 євро. Сумарне підвищення складе 60 євро/т до кінця 2010 р. Підвищення акцизного збору для дизпалива планується до 90-100 євро/т. Природно, підвищення цих податків вже протягом місяця відіб'ється в ціні на нафтопродукти. За орієнтовними розрахунками, ціна на бензин підвищиться на близько на 60 коп./л. і на 65 коп. на 1 л. дизпалива.

Обсяг власного нафтовидобутку покриває потреби України на 10-12%, а різниця між видобутком і споживанням покривається за рахунок імпорту [2, с. 118]. Внутрішнє виробництво бензинів та дизпалива значно скоротилось і його підвищення у найближчий час не очікується. Зокрема, Кременчуцький нафтопереробний завод сьогодні фактично працює лише на одну мережу АЗС – «Укрнафта», а придбати нафтопродукти в Кременчуку іншим учасникам ринку майже неможливо. Схожа ситуація і з Одеським нафтопереробним заводом, який належить «Лукойл». Переробні підприємства у Надвірній, Дрогобичі й Херсоні на даний момент взагалі не працюють. Окрім цього, висока вартість палива та невтішні прогнози можуть призвести до збільшення запасів на вітчизняних НПЗ [3, с.39]. Отже, для багатьох потужних учасників паливного ринку єдиним джерелом нафтопродуктів вітчизняного виробництва є Лисичанський НПЗ, що підпорядковується російсько-британській ТНК-ВР, яка, у свою чергу, теж має амбіційні плани стосовно роздрібного ринку України.

Таким чином, мережам АЗС ОККО, WOG, Shell та багатьом іншим доводиться купувати паливо за кордоном, розраховуючись іноземною валютою та виплачуючи підвищений акцизний збір. У вказаних причинах і варто шукати відповідь на питання «Чому ціни на АЗС такі високі?».

Серед основних тенденцій, що будуть мати значний вплив на ринок на наступні кілька років, можна визначити наступні:

- ціни на нафту для України, а відповідно і нафтопродукти, поступово будуть вирівнюватися до рівня світових, в тому числі через податкову складову;
- фінансові вкладення в нафтопереробні заводи, в першу чергу з метою поглиблення переробки, та покращення якості готової продукції, що оголошені власниками заводів, зумовлять ріст цін на готову продукцію;
- підвищення якості палива;
- укрупнення мереж буде відбуватися в сторону великих нафтових компаній;
- диференціація на основі якості буде мати місце протягом кількох років;
- розвиток газових станцій буде підтриманий основними гравцями на ринку.

Розглянемо детальніше вимоги до якості палива, яке, за словами експертів, у різних виробників не дуже різниться. Розбіжність скоріше в стандартах, яким відповідає продукт. З 1 січня 2008 року в Україні ввели нові стандарти палива «підвищеної якості» – ДСТУ 4839:2007 для бензину [4] й ДСТУ 4840:2007 [5] для дизпалива, які відповідають європейським EN 228:2004 і EN 590:2004 або приблизно екологічним нормам (вміст шкідливих речовин у вихлопах) Євро-3 і Євро-4. Однак на рівні з ними до 2011 року діють і старі українські норми, які дотягують до Євро-2.

У найближчі декілька років очікується реалізація тенденції до зростання кількості автомобілів на 1000 людей до рівня країн Східної та Центральної Європи (Чехія, Угорщина, Польща), оскільки даний показник в Україні є одним з найнижчих в Європі. Також в найближчий час повинні відновитись продажі нових автомобілів, що приведе до росту ринку продаж нафтопродуктів фізичним особам. В міру того, як країна буде виходити з кризи, зростатиме ринок продаж нафтопродуктів корпоративним клієнтам. З вище описаного можна зробити висновки, що покращення як кількісного, так і якісного складу автомобільного парку України, вимагає від роздрібного ринку нафтопродуктів достатньої кількості пального відповідного рівня.

Примітки:

1. Законом України «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування» від 25 грудня 2008 року.
2. І.А. Веремченко. Дослідження основних тенденцій ринку нафтопродуктів України // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. № 1(17). – С. 113-118.
3. Топливо дорожчає незважаючи на избыток предложений // НефтеРынок. – 2009. №37. – С. 28-29.
4. Державні стандарти України (ДСТУ) 4839:2007 «Бензини автомобільні підвищеної якості. Технічні умови», затверджені наказом Держспоживстандарту від 03.10.2007 № 244.
5. Державні стандарти України (ДСТУ) 4840:2007 «Паливо дизельне підвищеної якості. Технічні умови», затверджені наказом Держспоживстандарту від 03.10.2007 № 244.

О. Семчук

Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF THE RETAIL MARKET OF OIL PRODUCTS IN UKRAINE

Ukraine's downstream petroleum retailing sector encompasses nearly 6,200 filling stations. Despite the fact that largest retailer controls about a 26,3% share of total quantity of filling stations, the sector still largely fragmented as top 7 largest retailers together account for less than 50% share of total quantity of filling stations.

Ярина Сенейко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Необхідність стимулювання особистих заощаджень можна пояснити низкою причин. Заощадження домогосподарств є складовою національних заощаджень, які, своєю чергою, є внутрішнім джерелом фінансування капітальних інвестицій, що поряд з іншими чинниками ведуть до підвищення продуктивності та прискорення економічного зростання. Також використання стимулювальних заходів може допомогти домогосподарствам в розподілі їхніх активів між споживанням в теперішньому і майбутньому періодах. Крім цього, збільшення особистих заощаджень зменшить тягар соціальних виплат держави.

Багато країн розробили податкові норми для стимулювання заощаджень чи для нейтралізації несприятливого впливу звичайних податкових норм на віддачу на заощадження. Їх дія полягає у вилученні визначеної кількості доходу у вигляді відсотків чи іншого інвестиційного прибутку з суми, що підлягає оподаткуванню.

У США для стимулювання заощаджень домогосподарств застосовуються індивідуальні пенсійні рахунки (IRA – Individual Retirement Account) та пенсійні програми 401 (k).

IRA були засновані в 1974 році для працівників, які не мали пенсійних рахунків. На ці рахунки дозволялось вносити кошти, які не підлягали оподаткуванню, в межах визначеної суми-ліміту на рік. За дострокове зняття коштів з рахунків передбачалось стягнення штрафів.

У 1981 році можливість відкриття таких рахунків поширилась на всіх працівників і дозволена сума вкладу теж була збільшена. За рік IRA вклади зросли з 5 млрд. дол. до 28 млрд. дол. Протягом 1982 – 1986 років домогосподарства внесли більше, ніж 170 млрд. дол. на IRA рахунки; до 1986 р. IRA вклади склали близько 20% сукупних особистих заощаджень.

Зміни в податковому законодавстві 1986 року зменшили кількість вкладників IRA шляхом виключення з їх числа осіб з високими доходами і тих, що вже мають забезпечувані роботодавцями пенсійні рахунки. Загальна сума внесків впала на 62% в 1987 році і протягом наступних десяти років залишалась низькою.

Розмір сектору пенсійних заощаджень подвоївся в період 1994 – 1999 років завдяки приросту капіталу та переведення з інших пенсійних рахунків коштів на IRA.

У 2009 році частка домогосподарств, що володіли хоча б одним з видів IRA становила 39,3% або 46,1 млн. домогосподарств. Кількість домогосподарств з вкладами на індивідуальних пенсійних рахунках зростала на 2,2% в рік.

Пенсійні програми 401(k) були впроваджені 1978 року, але лише з 1981 року, коли Державна скарбниця дала роз'яснення щодо принципу їх дії, набули поширення. Для 401(k) пенсійних програм, як і для IRA характерні вклади, що не підлягають оподаткуванню, неоподатковувані накопичення відсотків, обмеження суми вкладу на рік, штрафи в разі дострокового зняття.

Але IRA та 401(k) мають певні відмінності.

401(k) пенсійні програми доступні лише працівникам тих організацій, які згодні забезпечувати ці плани. Внески до 401 (k) пенсійних програм здійснюються автоматично через регулярні відрахування із заробітної плати. IRA внески можуть здійснюватись на нерегулярній основі. Також працевластувачі можуть доповнювати вклади працівників в умовах 401(k) програм.

На початку 2010 року 2/3 працевластувачів (67%) заявили, що пенсійні програми 401(k) є основним механізмом пенсійного заощадження для їхніх працівників. Кількість роботодавців, які автоматично залучають нових учасників 401(k) пенсійних програм зросла з 34% у 2007 році до 58% у 2009 році.

Індивідуальні пенсійні рахунки та 401 (k) пенсійні програми найбільш поширені серед домогосподарств, проте існують ще й інші програми пенсійного заощадження, які пропонуються певним групам домогосподарств. Наприклад, 403 (b) – програми для працівників галузі освіти, а також деяких інших неприбуткових організацій, та Keogh плани – для самозайнятих працівників.

Багато фахівців аналізували ефективність IRA програм і 401(k) планів у стимулюванні заощаджень. Вчені полемізують на тему того, чи IRA та 401 (k) вклади створюють нові заощадження чи відбувається перерозподіл активів між різними пенсійними рахунками. Деякі вчені знайшли вагомий позитивний ефект цих пенсійних програм на поведінку заощадження. Інші, використовуючи ті ж дані, говорять про невеликий або взагалі відсутній вплив IRA та 401(k). Проте, більшість фахівців погоджуються з необхідністю стимулювання заощаджень домогосподарств.

Yaryna Seneyko

Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN EXPERIENCE OF HOUSEHOLD SAVING INCENTIVES

There are several reasons to stimulate household savings. Personal savings constitute the most significant part of national savings and its increase cause economic growth and national productivity increase. Also saving incentives help households to distribute their assets between current and future consumption. Public social transfers can be lowered in case of higher personal saving rates.

Ірина Сенік

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНУ.

Наявність в економіці будь-якої держави значних обсягів іноземного капіталу є ознакою макроекономічної стабільності, високого рівня довіри інвесторів до її законодавчої, виконавчої, судової гілок влади. Йдеться насамперед не про короткотермінові та спекулятивні, а про довгострокові і переважно прямі інвестиції з-за кордону. І навпаки - зменшення в порівнянні минулими періодами або уповільнення темпів зростання іноземних інвестицій є прямою ознакою нестабільності та недовіри до країни.

Важливим питанням є визначення умов, на яких будуть реалізовувати свою діяльність іноземні банки на національному ринку.

Щодо політики допуску іноземних банків у національну банківську систему у світовій практиці виділяють декілька підходів, які відображають різний рівень протекціонізму [4, с. 465]:

1. Принцип національного режиму (найбільш ліберальний підхід до організацій, котрі діють на території країни і контролюються прямо чи опосередковано нерезидентами, передбачає режим, за якого при ліцензуванні кредитної

організації не береться до уваги її «національність», а у процесі діяльності застосовуються такі ж норми банківського регулювання, що й до організацій-резидентів).

Принцип взаємності (режим, за якого необхідний дозвіл нерезидентам, щоб розпочати діяльність у банківському бізнесі, оскільки існують певні обмеження щодо допуску нерезидентів на ринок у країнах походження інвестора).

Принцип пріоритетності національних інтересів (застосовується країнами, які розвиваються, цей режим передбачає допуск іноземного капіталу у банківську систему на основі використання захисних засобів лімітування участі нерезидентів через встановлення максимального порогу контролю над сукупним банківським капіталом або активами, регулювання умов участі іноземних інвесторів у приватизації державних банків, визначення організаційно-правових норм присутності іноземних банків у країні, які найбільш адекватні до потреб розвитку національних банківських систем).

Серед найважливіших вимог іноземних інвесторів до українських банків у процесі встановлення партнерських відносин і при розгляді пропозицій щодо входження у їхній капітал наступні [1, с.38]: чітка і фундаментально зафіксована організаційна структура банку; документально закріплені повноваження та відповідальність окремих топ-менеджерів та керівників середньої ланки; відсутність внутрішніх протиріч та конфліктів всередині колективу, добрий моральний клімат; ефективно функціонуюча система стратегічного та фінансового планування; відсутність тіньових схем у діяльності банків як у відносинах з клієнтами, так і в середині колективу (зокрема, прозорість та легальність механізмів матеріального стимулювання персоналу); ефективна система оцінки ризиків у діяльності банку, насамперед кредитного.

Особливою вимогою з боку інвесторів є прозорість бізнесу банку - прозора структура власності, дотримання вимог національного законодавства, проведення аудиту за міжнародними стандартами.

З точки зору менеджменту та управління активами банки з іноземним капіталом мають такі переваги [2, с. 43]: вища ефективність діяльності порівняно з вітчизняними банками; вища якість активів;

надання ширшого спектру банківських послуг; висока якість банківських послуг; низька вартість банківських послуг; висока корпоративна культура та прозорість діяльності; менша частка недохідних активів - дебіторської заборгованості, основних засобів, нематеріальних активів.

Однак існує кілька вагомих причин відмови від іноземного капіталу як джерела поповнення ресурсної бази банків в Україні. Серед таких аргументів політики закритих дверей виділяють наступні [3, с. 74]: входження іноземних банків трансформує модель кредитування економіки, акцент робиться на найбільш кредитоспроможних корпоративних клієнтах, а фінансування малого та середнього бізнесу, населення відходить на задній план; існує загроза тому, що не всі іноземні банки мають високі рейтинги, а продаж вітчизняних банків непрофесійним іноземним інвесторам поглибить проблеми функціонування банківської системи. Саме тому точаться дискусії щодо обмежень при залученні інвесторів із-за кордону у банківську сферу України, практики та науковці визначають основні вимоги до банків нерезидентів.

У короткостроковій перспективі входження іноземних банків може порушити функціонування вітчизняної банківської системи, але якщо його ретельно спланувати, то довгострокові вигоди від залучення іноземного банківського капіталу можуть бути істотними.

Ураховуючи важливість проблеми, регулювання і нагляд за банківським сектором повинен бути спрямований не на обмеження, а на заходах підтримки конкурентоспроможності банків із національним капіталом, на використанні позитивних структурних і технологічних переваг банків з іноземним капіталом для інвестиційного потенціалу вітчизняної банківської системи та її стимулюючої ролі в соціально - економічному розвитку країни.

Загальна кількість чинних у країні банків, з іноземним капіталом становить (51 фінансову установу). Кількість банків зі 100%-м іноземним капіталом становить 18 таких фінансових установ.

Для того, щоб обрати найбільш ефективний спосіб розв'язання суперечок щодо залучення інвесторів нерезидентів у банківський сектор, а також щодо врегулювання залучення іноземного капіталу, необхідно використовувати досвід країн світу. Проте українська економіка має ряд специфічних рис (політичні сили, тіньовий сектор), які не сприяють масовій експансії зарубіжного капіталу в Україну. Тому у нашій країні формується своя модель банківського сектору – дещо схожа до центральноєвропейської, дещо до російської, однак все ж таки власна.

Примітки:

1. Кубів С. Банківська система України в умовах глобалізації : чи є альтернатива західному капіталу?// Вісник НБУ.-№ 10.-2003.-С.38-39
2. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу у банківському секторі країни //Вісник НБУ.-№ 11.-2005.-С. 38-44.
- 3.Сніжко О. Фінансова консолідація у стратегії розвитку банківського сектору України // Банківська справа.- 2003.-№ 4.-С.66-81.
- 4.Тальянцев С.В. Проблема допуска иностранного капитала в национальную банковскую систему // Деньги и Кредит.-№8.-2004.- С.46-53

Senyk Iryna

Lviv National University named after Ivan Franko

ADVANTAGES AND LACKS OF BRINGING IN OF FOREIGN BANK CAPITAL ARE TO UKRAINE

The presence in the economy of any state significant amounts of foreign capital is a sign of macroeconomic stability, high investor confidence in its legislative, executive and judicial branches. These are not primarily about short-term and speculative, and mainly about long-term and direct investment from abroad. And vice versa - reduction compared to previous periods or slowdown of foreign direct investment is a sign of uncertainty and distrust in the country.

Олеся Сеньох

Львівський національний університет ім. І. Франка

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В УМОВАХ КРИЗИ

Розглянуто поняття конкурентної переваги в контексті загальної конкуренції, а також як ключові фактори успіху. Шляхи нейтралізації кризи на підприємстві за рахунок використання такої конкурентної переваги, як відповідність міжнародним стандартам. Важливість останніх в сучасних умовах розвитку українських підприємств.

Однією з базових категорій теорії конкуренції, що визначає конкурентоспроможність країни, регіону, суб'єкта господарювання, підприємства та є основою її забезпечення, є конкурентні переваги. У загальному розумінні конкурентна перевага – це ті характеристики або властивості, які створюють для суб'єктів господарювання певну перевагу над своїми прямими конкурентами. Тобто, конкурентні переваги є відносним поняттям, що визначається порівняно з конкурентом, який займає певну позицію на ринку або в сегменті ринку.

В сучасних умовах розвитку світової економічної системи, процеси інтеграції та глобалізації спричинили взаємопроникнення та тісну співпрацю господарських систем країн що інтегруються. В цьому можна розрізнити два моменти. По-перше, це дає поштовх для розвитку країн із більш відсталою економікою, а по-друге, економічна криза не бачить кордонів і тому розповсюджується так само швидко. Для економіки України, яка зараз переживає досить складний період, пов'язаний із подоланням наслідків кризи, вихід такої ситуації може підказати зовнішня підтримка більш розвинених країн, або ж розвиток власних потужностей та конкурентоспроможності через формування стійких конкурентних переваг.

Для подолання незручностей, спричинених кризою, за думкою сучасних дослідників, є досягнення рівня міжнародних стандартів шляхом формування стійкої конкурентної переваги. Для досягнення певного рівня конкурентоспроможності підприємства беруть на озброєння ряд різноманітних стратегій, в основі яких лежать п'ять конкурентних факторів у своїй галузі (конкуренція між існуючими фірмами, загроза появи нових конкурентів чи товарів-замінників, ринкового становища постачальників і споживачів), конкурентна перевага виникає у взаємодії двох чинників: зовнішньої та внутрішньої динаміки, які формують, з одного боку, показники середньої дохідності по сектору ризику, з іншого – спроможності компанії генерувати додаткову вартість з кращими, ніж у конкурентів, витратами. В сучасній науковій літературі досить часто конкурентні переваги розглядають як стратегічні фактори успіху при цьому наголошується на обов'язковій відповідності певним вимогам, серед яких виділяють три основні[1] :

1. Забезпечувати унікальність власної марки порівняно з конкуруючими протягом тривалого часу;
2. Базуватись на специфічних можливостях і ресурсах підприємства, які повинні біти оригінальними порівняно з конкурентами і які важко чи неможливо імітувати;
3. Задовільнити специфічні потреби клієнтів, тобто давати релевантну вигоду для даної цільової групи споживачів. При цьому основою успіху є досягнення кращого розуміння споживачем властивостей і в цілому цінності даного товару порівняно з конкуруючими пропозиціями.

Такий підхід дозволяє визначитися з основними конкурентними перевагами, які є обов'язковими для досягнення та утримання стійкої позиції в умовах жорсткої конкуренції. Криза - це ідеальна можливість зайняти нішу на ринку. Криза тебе не зачіпає, якщо ти маєш правильну стратегію і розумієш, де у тебе конкурентна перевага.

До ключових факторів успіху належить сукупність чинників ринкової та ресурсної орієнтації, які можуть вплинути на формування довгострокової конкурентоспроможності фірми і, відповідно, на її стратегічний успіх. Більшість спеціалістів вважають, що ключові фактори успіху:

- мають виражений галузевий характер;
- є спільними орієнтирами для всіх підприємств певної галузі.

Теоретичні та емпіричні дослідження свідчать, що набір ключових факторів успіху в різних галузях значно відрізняється. До того ж, з часом вони можуть змінюватись в одній і тій же галузі під впливом зрушень загальної ситуації в ній. Тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням наявних і тих, що можна прогнозувати, умов розвитку галузі та внутрішньогалузевої конкуренції.

Помилкова ідентифікація цих факторів може спричинити розробку неефективних стратегій і вибір менш важливих (з позицій формування конкурентних переваг) цілей.

Сучасний етап функціонування економіки України характеризується негативною динамікою та значною активізацією кризових явищ майже в усіх галузях та сферах діяльності. Для сьогодення вітчизняних підприємств є невід'ємним той фактор, що наявність особливих конкурентних переваг, визначає подальшу долю підприємства та можливість його існування у вкрай важких умовах.

Примітки:

1. Економіка підприємств. – “ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ”.
К.е.н. М.В. Чорна – Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури, м. Харків

Senukh Olesia

Lviv National university of Ivan Franko

SPECIFICS OF THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGE IN A CRISIS

The concept of competitive edge is considered in the context of general competition, and also as key factors of success. Ways of neutralization of crisis are on an enterprise due to the use of such competitive edge, as accordance to the international standards. Importance of the last is in the modern terms of development of the Ukrainian enterprises.

Степан Серафим

Львівський національний університет ім. І. Франка

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ ПРИНЦИПУ СУБСИДІАРНОСТІ

Важливим елементом бюджетного процесу є міжбюджетні відносини, оптимізація яких позитивно вплине на удосконалення системи фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, що є одним з визначальних чинників економічної і політичної стабільності в Україні.

Проблеми міжбюджетних відносин необхідно розглядати крізь призму історії. У бюджетній сфері тривалий час панував консерватизм, органи місцевого самоврядування були позбавлені фінансової самостійності, розвиток економіки на регіональному рівні значною мірою залежав можливостей органів державної влади.

В історичному аспекті бюджетний процес поділяється на два етапи: до прийняття Бюджетного кодексу України [1] і після. Другий етап став кроком уперед, адже з кодексом було визначено принципи бюджетної системи України, бюджетного процесу та міжбюджетних відносин, закріплено за місцевими бюджетами власні джерела надходжень.

Серед принципів бюджетної системи, на нашу думку, в сучасних реаліях одним з найважливіших є принцип субсидіарності. Як категорія, останній детермінує розподіл повноважень різних рівнів влади. Бюджетним кодексом [1] цей принцип визначено як розподіл видів витрат між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами повинен ґрунтуватися на максимально можливому наближенні надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача. Принцип субсидіарності вважаємо дієвою складовою концепції субсидіарності, яку потрібно використати для оптимізації міжбюджетних відносин. Концепція охоплює такі аспекти [2, с.18]:

- влада більш високого рівня, зокрема державна, може втручатися у фінансові справи влади більш низького рівня лише в разі, якщо вона продемонструвала і довела свою нездатність вирішувати проблеми;
- державна влада зобов'язана надавати фінансову допомогу органам влади місцевого рівня, причому така допомога має сприяти фінансовій автономії місцевої влади та розширенню її повноважень;
- чіткий розподіл повноважень між різними рівнями влади в усіх сферах, включаючи і фінансову;
- співробітництво (партнерство) різних рівнів влади.

При реалізації концепції на практиці постають певні проблеми щодо розподілу в фінансовій сфері між місцевими бюджетами. Останні поділяються на дотаційні (в яких видаткова частина перевищує дохідну і вони потребують вирівнювання) та субсидіарні (доходи яких перевищують витрати і вони спрямовують частину перших на фінансове вирівнювання дотаційних). Суть проблеми полягає у тому, що субсидіарні бюджети не зацікавлені у максимізації дохідної частини, адже значна частка їхніх доходів підлягає вилученню. Це, на нашу думку, можна розв'язати кількома шляхами. По-перше, закріпити частину доходів як таких, що не будуть вилучені на вирівнювання відповідно до специфіки території та галузевої приналежності. По-друге, ввести певне пропорційну залежність між збільшенням доходів і їх часткою, що не вилучається: чим вищий дохід, тим більша частка залишається. Також особливої уваги слід приділити збалансуванню дохідної і видаткової частини дотаційних бюджетів.

Отже, міжбюджетні відносини повинні стати більш децентралізованими, а місцеві органи влади бути зацікавленими у нарощуванні власної дохідної бази. Це, значною мірою, сприятиме забезпеченню сталого розвитку регіонів в інтересах усієї України, ефективному використанню економічного, наукового та трудового потенціалу, природних та інших ресурсів, а також особливостей регіонів для досягнення на цій основі підвищення рівня життя людей, оптимальної спеціалізації регіонів у виробництві товарів та послуг, створення рівних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України затверджений ВРУ від 02.06.2009, №2542-14
2. Білоконь Л. Сучасний стан міжбюджетних відносин // Вісник КНТЕУ (спецвипуск). - 2001. - № 6. - С. 18-23.
3. Бобро А. Бюджетний процес в Україні в 1998-2000 роках. - К. : Просвіта, 2001. - С. 206.

Stepan Serafyn

Lviv National Ivan Franko University

WAYS OF INTER BUDGETARY RELATIONS' EFFECTIVITY BENEFIT THROUGH A SUBSIDIARY RULE

Inter budgetary relations as one of the most important elements of budgetary process is defined. Problems that were faced through the development of the budget system are exposed. Subsidiary rule as one of the main rules is presented. Subsidiary conception is defined. Vital ways of solving problems that inter budgetary relations face are analyzed. Benefits from the modernizing of effective inter budgetary relations functioning are presented.

Сергій Серета, Ірина Піхур

*Хмельницький інститут соціальних технологій
Відкритий університет "Україна"*

ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Нинішній період становлення в Україні ринкової економіки, коли відбуваються інтенсивні процеси перебудови наявних і зародження нових політико-економічних управлінських функцій держави та формування основних засад соціально орієнтованої економіки, зумовлює необхідність дослідження проблем економічної діяльності суспільства. Інституційні перетворення та розвиток підприємництва в державі потребують глибокого вивчення фінансів суб'єктів господарювання, обґрунтування їх адекватної новітнім світовим реаліям діяльності у сферах виробництва матеріальних і суспільних благ.

Недосконалість підходів до організації фінансів суб'єктів господарювання та їх об'єднань у реальному секторі економіки не дає змоги суб'єктам підприємницької діяльності працювати так ефективно, щоб це відповідало реальним потребам економічного розвитку суспільства. Нині економічний порядок в Україні не сприяє прийняттю основних засад ринкової економіки суб'єктами сфери виробництва суспільних благ, насамперед державних організацій і установ й обмежує активну економічну діяльність об'єднань громадян – важливої інституції у розбудові громадянського суспільства. Усе це актуалізує проблему фінансової діяльності суб'єктів господарювання як важливого чинника економічного розвитку [2, с. 376].

У вітчизняній і зарубіжній літературі згадана проблема не обґрунтована комплексно. Вчені-економісти та фінансисти, розробляючи наукові напрямки, здебільшого надають перевагу дослідженням державних фінансів або фінансів суб'єктів підприємницької діяльності й меншою мірою – комплексному підходу до організації фінансів суб'єктів господарювання в різних сферах діяльності суспільства як рівнозначних агентів економічної системи.

Незважаючи на наявність грошей, товарно-грошових відносин, державного устрою, потрібно було пройти кілька етапів історичного розвитку фінансів, щоб їх суть органічно пов'язувалась із частиною економічних (розподільчих) відносин у суспільстві: виникнення загальнодержавного фонду грошових ресурсів – бюджету; системне формування і використання бюджету, тобто виникнення законодавчо закріпленої системи державних доходів і витрат відповідного складу й структури;

період домінування в доходах бюджету податків, які сплачували, передусім, суб'єкти підприємницької діяльності у грошовій формі, та спрямовування їх на збільшення витрат держави на соціальні заходи й економіку, що стали ефективним знаряддям реалізації державної політики щодо життєдіяльності суспільства.

Тому визнання підприємницьких структур суб'єктами фінансових відносин є об'єктивним і закономірним, оскільки воно обумовлене: суспільним поділом праці; товарно-грошовими відносинами; різними формами власності; наявністю держави й необхідністю виконання нею своїх функцій; дією економічних законів розвитку суспільства.

Поглибленню доводів об'єктивності фінансів на мікрорівні (суб'єктів фінансових відносин) сприяло використання основних засад трансакційної теорії й теорії контрактних настанов, які дали змогу чітко окреслити коло фінансових відносин і мотивів виникнення суб'єктів господарювання в різних сферах економіки, оскільки ці теорії базовані на визнанні суб'єктів господарювання не як ізольованих індивідуальних економічних одиниць, а таких, що діють у межах соціальних і економічних інститутів та пов'язують їх функціонування з витратами на економічний обмін. Тобто, для суб'єктів господарської діяльності вони пов'язані із зацікавленістю засновників у кінцевих результатах діяльності – досягненні економічного інтересу, який проявляється у фінансовому (прибутку), майновому або іншому вираженні (суспільна чи приватна корисність) [1, с. 76].

В основі змін системи фінансів об'єктивні умови (рівень розвитку економічної діяльності суспільства), так і суб'єктивні процеси (вдосконалення економічного порядку), викликані перманентним розвитком суспільства й вдосконаленням його економічної діяльності. Звідси і виникає потреба у розкритті якісних змін у цій економічній категорії, яку реалізують шляхом виявлення функцій, що відображають її сутнісні ознаки, наприклад введення у практику, крім традиційних розподільчих відносин у вигляді податків, зборів і платежів, відносин, що виникають у процесі формування державних цільових фондів соціального призначення; управління корпоративними правами у державному і змішаному секторах економіки, організації взаємовідносин із бюджетом суб'єктів господарювання, що виробляють суспільні блага тощо.

Говорячи про розкриття згаданих змін у фінансах, маємо на увазі не усталену думку вчених-економістів у розумінні практичної діяльності держави, пов'язаної з введенням чи відміною конкретних видів податків і платежів, зміною форм використання фінансових ресурсів, а зі зміною або наповненням новим змістом функцій держави, що впливають на формування фінансових відносин. Тобто, ті зміни, що проявляються у функціях фінансів і відображають сутність фінансів як соціально-економічної категорії. Водночас це означає, що фінанси виконують певне коло функцій, які відповідають економічній моделі суспільства, згідно з етапами її становлення.

Викладене підтверджене практикою. Держава через відповідні інститути не тільки поліпшує соціальний захист населення, виробляє сучасні підходи до організації державного підприємництва, а й приводить розподільчі процеси у відповідність до сучасної стратегії розвитку суспільства – розбудови соціально орієнтованої економіки.

На наш погляд, в умовах формування ринкових відносин, внаслідок інерційності у розвитку національної економічної думки, у т. ч. фінансової, теоретичні засади організації державних фінансів та фінансів суб'єктів економіки потребують розвитку. Його, на нашу думку, необхідно спрямовувати на: установлення відповідності поняття фінансів суб'єктів господарювання у підприємницькій сфері (підприємств, господарських товариств та їх об'єднань; індивідуальних підприємців), яке визнає вітчизняна фінансова школа, і розумінням їх сутності, характерним для країн із ринковою економікою; обґрунтування природи фінансів суб'єктів економіки в державному секторі, котрі створили органи державної влади та місцевого самоврядування (бюджетні установи й організації, засновані на підставі закону чи в межах повноважень державних органів) з метою адаптації їх діяльності до ринкового середовища; уточнення природи фінансів громадських утворень, що не належать до згаданих, представлених організаціями, які утворюються за власною ініціативою громадян, незалежно від волі органів влади чи посадових осіб.

Примітки:

1. Зятковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень: Монографія. – Тернопіль: Екон. думка, 2006. – 388 с
2. Зятковський І. В. Вплив економічної діяльності суспільства на формування якісних змін у фінансах як суспільно-економічної категорії // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. пр. Вип. 197: В 5 тт. Т. II. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2004. – С. 375–380.

Sergey Sereda, Irene Pikhur
Khmel'nitskiy institute of social technologies
An university is opened "Ukraine"

FINANCES OF SUBJECTS OF MENAGE: FORMING FEATURES

The features of forming of finances of subektiv menage are exposed. It is proved that in the modern terms of development finances of subektiv menage need development.

Наталія Синишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІЛОСОФСЬКИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЙ КОНТРОЛЮ У ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ КРИЗИ

Анотація. Світова економічна криза не оминула і України. У скрутному становищі опинилися усі галузі господарства України, в тому числі і туристична індустрія. Саме тому, оновлений погляд для розв'язання проблем у діяльності підприємств туристичної сфери є надзвичайно важливим для подолання кризи. Цей оновлений погляд полягає у використанні філософського підходу до організації контролю у підприємствах туристичної сфери.

Постановка проблеми. Реалізацію у підприємствах туристичної сфери будь-яких управлінських функцій варто розглядати через призму філософії. Саме контроль, як функція менеджменту, вимагає філософського підходу до його організації в умовах кризи.

Виклад теми. «Організаційний контроль - це систематичний процес регулювання діяльності організації, який забезпечує її відповідність планам, цілям і нормативним показникам».[3., 722]

Для того, щоб контроль на підприємстві був дієвим необхідно дотримуватися ряду вимог, а саме:

- створити нормативні показники діяльності даного підприємства;
- обліковувати та реєструвати фактичні показники діяльності даного підприємства;

- запровадити коригуючі дії по відхиленню від нормативних показників;
- придбати персоналом підприємства знання способів оцінки певних видів діяльності;
- запровадити систему збору необхідних даних в діяльності підприємства

Приклади запровадження системи збору необхідних даних в діяльності туристичного підприємства є збір інформації стосовно ступеня задоволення споживачів.[3.,177] . Це являє собою мету якісної оцінки діяльності туристичного підприємства і «філософський підхід» до організації контролю, що в даному випадку є надзвичайно важливо.

В основному в діяльності туристичного підприємства є три групи об'єктів контролю:

- вхідні ресурси;
- поточні процеси;
- результати діяльності.

Всі типи контрольних заходів, які здійснюються в цих підприємствах також поділені на три групи:

- попереджувачий контроль;
- супутній контроль;
- контроль зі зворотнім зв'язком.

Приймаючи на роботу менеджера у туристичну фірму керівництво здійснює попереджувачий контроль щодо відповідності даного претендента на ту чи іншу посаду.

Супутній контроль у підприємствах туристичної сфери передбачає контроль поточних процесів. До поточних процесів у підприємствах туристичної сфери варто віднести:

- запити споживачів туристичних послуг і яким найкращим чином їх можна задовільнити;
- незадоволених споживачів туристичних послуг і як цього уникнути надалі;
- цінову політику, що є прийнятною для споживачів туристичних послуг на певні тури;
- рівень сервісу при обслуговуванні споживачів туристичних послуг у туристичному підприємстві;
- ефективність діяльності туристичного підприємства, тощо.

Наприклад, здійснюючи практично контроль поточної ситуації, туристичне підприємство повинно мати однозначні відповіді на запитання:

- Який туристичний продукт пропонує клієнтам?
- Які основні блага даного туристичного продукту, який купує клієнт?
- На яких ринках ви зараз працюєте?
- Які тенденції можуть вплинути на його бізнес: негативно чи позитивно[2.,116]?
- Як показав аналіз, здійснюючи практично контроль зі зворотнім зв'язком можна стверджувати, що:
- менеджерів туристичного підприємства цікавить матеріальне та моральне стимулювання, як результат їхнього індивідуального вкладу у збільшення обсягу продаж туристичних послуг, для забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів туристичного підприємства тощо.

До інших прикладів контролю зі зворотнім зв'язком у туристичних підприємствах відносять:

- контроль плану маркетингових дій туристичного підприємства;
- контроль фінансових інвестицій у план маркетингу туристичного підприємства;
- контроль туристичних продуктів, які пропонує туристичне підприємство;
- контроль вражень, які отримує споживач туристичного продукту, як таких, які перевершують пропозиції запропоновані конкурентами;
- контроль певних ніш ринку туристичних послуг, які туристичне підприємство розуміє і може задовольнити;
- контроль унікальних туристичних продуктів, які практично не мають аналогів на ринку туристичних послуг [2.,118]

Саме децентралізований контроль може бути найбільш ефективним, коли контролюють відношення, враження клієнтів того чи іншого туристичного продукту.

«Філософський підхід» до організації контролю та враження клієнтів є надзвичайно дієвим та результативним. До «філософського підходу» щодо організації контролю у підприємствах туристичної сфери відносять:

- філософію поведінки зі споживачами туристичних послуг;
- філософію організаційної культури туристичного підприємства;
- філософію наповнення турпродуктів інтелектуальним змістом;
- філософію формування вражень у споживачів туристичних продуктів;
- філософію щодо необхідності придбання споживачами туристичних послуг нових знань, вмінь, навиків, які стануть однією з їхніх конкурентних переваг, як фахівців за місцем їх праці.

Висновки

Філософський підхід до організації контролю необхідною умовою ефективності діяльності туристичного підприємства.

Реалізація функцій менеджменту «контроль» є найголовніше завдання керівника туристичного підприємства та його менеджерів.

Використання «філософського підходу» при виконанні попереджувачого, супутнього контролю та контролю зі зворотнім зв'язком створює для даного туристичного підприємства додаткові сприятливі можливості його ефективної діяльності, а також пришвидшеного подолання кризи.

Особливу увагу керівникам підприємств необхідно приділити щодо контролю тих вражень, які отримали споживачі турпослуг. Якомога краща адаптація туристичного підприємства при наданні турпослуг споживачам до їх вимог (в т.ч. індивідуальних) є основою конкурентоспроможності даного підприємства на ринку туристичних послуг.

Примітки:

1. Адаир Джон. Искусство управлять людьми и самим собой. – Москва. Эксмо, 2007.- ISBN 978-5-699-14569-0
2. Бригге С. Маркетинг в туризме. – Киев. Знання-Прес, 2005- 358с.
3. Дафт Р. Менеджмент. - Питер. 2008. – 863с. ISBN 5-272-00240-7
4. Мунін Г.Б., Тимошенко З.І., Самарцев Є.В. Маркетинг туризму, навч.посіб. – Київ. Європейський університет, 2005. т.2 – 426с. ISBN 966-301-051-7, 966-301-058-4-ч.1
5. Ру Д., Сулье Д. Управління. – Київ. Основи, 1995. – 447с. ISBN 5-86248-248-2

Nataliia Synyshyn

Lviv National University named by Ivan Franko

PHILOSOPHICAL APPROACH TO THE CONTROL IN THE BUSINESS TOURISM INDUSTRY IN CRISIS

The world economic crisis has also involved the Ukraine. In distress were all economics branches of Ukraine, including the tourist industry. Therefore, the updated view to resolving the problems of enterprises in the tourist sector is critical to overcoming the crisis. This updated looks to use a philosophical control in the business tourism sector.

Андрій Сирватовський

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СВІТОВОЇ КРИЗИ: РЕФОРМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ

У глобальному масштабі є багато чинників, які призвели до фінансової та економічної кризи у світі й зокрема, в Україні. Проте одним з найважливіших, напевно, є особливості економічної психології людей в умовах конкурентного середовища. Саме вони заважають працювати системно, спонукають розвивати економіку в руслі постійного нагромадження кредитів для споживання. Нагромаджувати кредити – це означає споживати більше, ніж продукується. Така економіка на кредитах у багатьох країнах світу виявилась не ефективною.

Під час фінансової кризи експерти аналізують національні та міжнародні зусилля з подолання наслідків світової фінансової кризи, проводять пошуки адекватної економічної політики, детально розглядаючи ключові економічні проблеми країн. Україна сама активно запроваджує антикризові заходи, приймаючи численні нормативно-правові акти різного рівня. Проте ефективність державної антикризової політики вимірюватиметься не кількістю прийнятих нормативно-правових актів, а результативністю їх реального впровадження. Головною засадою успіху затверджених заходів є їх ефективна реалізація, моніторинг і контроль, унеможливлення корупційних схем тощо.

Вважається, що в умовах світової фінансової кризи безпосередніми загрозами для економіки України є відтік іноземних інвестицій і кредитних коштів з України; зменшення обсягів експорту через сповільнення світового економічного зростання та зниження цін на сировинні товари; рецесія на ринку банківських послуг та ін. Міністерство закордонних справ України на постійній основі відстежує ситуацію на міжнародних фінансових ринках, аналізує кроки, які вживаються урядами інших держав з метою подолання негативних наслідків світової фінансової кризи.

Внаслідок здійсненого аналізу вжитих у понад 35 країнах світу заходів із метою подолання наслідків світової фінансової кризи можна дійти висновку, що більшість держав від першочергових заходів, спрямованих на підтримку фондового ринку та фінансово-банківської системи (підтримки ліквідності національної валюти, економії державних видатків та ін.), поступово переходять до підтримки розвитку реального сектора економіки. З метою оперативної та ефективної реалізації затверджених антикризових заходів створюються спеціальні робочі групи, урядові інституції з широкими повноваженнями та формуються цільові стабілізаційні фонди, вживаються безпрецедентні заходи.

Станом на сьогодні спостерігаються дві протилежні тенденції: 1. з одного боку, світова фінансова криза яскраво продемонструвала, що світ став ще більш глобальним, ніж під час попередньої світової фінансової кризи, національні економіки більш взаємозалежні – без узгоджених дій та спільного реформування світової фінансової системи в короткостроковій перспективі подолати світову фінансову кризу не вдасться; 2. усвідомлюючи необхідність вироблення спільних заходів і координації зусиль в напрямі подолання наслідків світової фінансової кризи, більшість країн намагаються відособитися: окремі країни намагаються зосередитися винятково на вирішенні внутрішніх проблем, посилюється регіональне співробітництво – пошук регіональних альтернатив міжнародним фінансовим та економічним організаціям з відповідною зміною домінуючих учасників цих інституцій; крім того, низка країн – Індія, Китай, Бразилія, Індонезія, намагаються скористатися ослабленням провідних гравців на світовому фінансовому ринку (США, Велика Британія, Японія, ЄС) з метою суттєвого посилення своєї ролі та руйнування монополії країн «Великої вісімки», реформування СБ та МВФ і посилення в них ролі насамперед таких країн, як Індія, Китай, Бразилія, Індонезія. Отже, ми є свідками двох протилежних явищ – „глобалізації кризи” та „регіоналізації її подолання”.

За умов кризи значно посилилося втручання держави в економіку, що, з одного боку, дає державі кардинально переглянути та відкоригувати свою економічну політику, з іншого – підриває основи ринкової економіки та є підґрунтям до реалізації корупційних схем.

Структура і масштаб світової фінансово-економічної кризи не мають аналогу. Криза є глобальною. Адже вона вразила 70% країн світу. Нинішня криза не лише фінансова, а й загальноекономічна і соціальна. Це також криза існуючих теорій, концепцій і моделей, способу мислення, моральних цінностей, духовності і свідомості. Адже одночасно співпали цикли трьох криз: кон'юнктурна (цикл 5 років), відтворювальна (10 років) і криза виробництва (50 років). Це спричинило резонанс, який швидкими темпами руйнує не лише модель однополюсного світу, а й існуючу світогосподарську систему.

Стрибок цін на енергоносії і сировину призводить до різкого падіння прибутковості виробництва в технологічних ланцюгах існуючого технологічного устрою. Під час нового періоду зростання економічної активності не буде компенсовано спад виробництва в технологічних ланцюгах відмираючого устрою. Тому в цей період в економіках провідних країн буде спостерігатись перехід рецесії у депресію, а в країн, що розвиваються – зниження темпів економічного росту.

Більшість провідних країн стратегічно підходять до подолання наслідків світової фінансової кризи: не лише стабілізація та виведення з рецесії національних економік, а й використання нових можливостей – позбавлення застарілих виробництв, модернізація промисловості, зосередження на конкурентоспроможних галузях і суттєве коригування зовнішньоекономічної політики. Історія доводить, що для будь-якої держави, нації, серйозне потрясіння чи глобальна криза були не лише загрозою, а й можливістю швидких і кардинальних змін, нагодою позбутися всього застарілого та неефективного, шансом вийти на принципово новий, вищий рівень розвитку. Тому лише час підтвердить ефективність антикризової політики в економічній та соціальній сферах як у провідних країнах світу, так і в Україні.

Andriy Syrvatovskyi
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES SOCIO-ECONOMIC WORLD CRISIS: REFORMS AND PROSPECTS FOR OVERCOMING

Systemic global crisis is causing many experts reasonably doubt the capabilities not only rapid post-crisis recovery, but also effectively halt destructive crisis. Protracted economic downturn creates additional risks, which could be grounds "second wave" crisis. In most sectors of industry recession was deeper than the reduction in exports of relevant products. It proves the system to reduce the impact of this situation not only in related industries, but also in transport, financial, trade and other economic sectors, as well as income and effective demand.

Христина Сиротюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТОК З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: НЕДОЛІКИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Неможливо поділити суспільство на автономні сфери чи галузі: десь окремо є бізнес, а десь – політика, ще окремо – благодійні та громадські організації. Немає так званих кордонів між секторами. Вони накладаються, утворюючи єдине ціле, яке в умовах переходу України на ринкові умови господарювання являє собою діючий на даний час в країні механізм функціонування усіх складових: політичної, фінансової, податкової, митної, правової, інвестиційної та ін.

В умовах світової економічної кризи, яка охопила і Україну, виникає необхідність вирішення проблем і протиріч у податковій системі. Першочергового розгляду потребує податок з доходів фізичних осіб, так як саме цей податок виступає вагомим важелем регулювання розподілу фінансових ресурсів між державою та населенням і є одним з основних джерел формування бюджетів.

Вдосконаленню механізму справляння податку з доходів фізичних осіб приділили свою увагу такі автори як В.Андрущенко, В.Буряковський, В.Борейко, В.Вишневецький, О.Данілов, А.Крисоватий, В.Мандибура, А. Скрипник, К.Швабій.

Науковці досліджували відповідність основних елементів систем оподаткування доходів фізичних осіб (бази оподаткування, податкових пільг, ставок податків) фундаментальним принципам оподаткування доходу і займаються розробками рекомендацій щодо вдосконалення системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.

Податок з доходів фізичних осіб – загальнодержавний податок, а тому порядок його сплати, пільги, розміри ставок встановлюються законодавчими актами України.

Резиденти сплачують податки з усіх видів доходів, які отримуються на території України, так і з іноземних доходів. Нерезиденти сплачують податок із доходів, отриманих на території України. Об'єктом оподаткування резидента є – загальний місячний оподатковуваний дохід та чистий річний оподатковуваний дохід, що визначається як різниця загального річного оподаткованого доходу та суми податкового кредиту звітного року, доходи, які отримуються в Україні, що підлягають оподаткуванню при їх виплаті, а також іноземні доходи. Об'єктом оподаткування нерезидента є загальний місячний і річний доходи з джерелом його походження з України та доходи, які підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті з джерелом їх походження з України [5; с.9].

Алгоритм оподаткування доходів фізичних осіб фактично не змінюється і не відповідає процесам, які відбуваються на даний час в країні, враховуючи ситуацію економічної кризи та загальний стан національної економіки. Це породжує відсутність соціальної справедливості з огляду на суттєве розшарування суспільства, де значна частина населення має низькі доходи, а невелика – надвисокі. На нашу думку необхідне повернення до диференційованої шкали оподаткування доходів, яке діяло до 2004р.

Наприклад, візьмемо до уваги США. В Сполучених Штатах Америки податок з доходу фізичних осіб стягується за п'ятьма ставками – з 15 до 39,6%, таким чином забезпечується мінімальне податкове навантаження на населення з низькими доходами та максимальне – з високими [1; с.39].

Враховуючи досвід країн ЄС можна спостерігати ланцюгову реакцію: зниження верхньої межі оподаткування дало поштовх до збільшення споживання і вивільнення від оподаткування коштів на виробничі та інноваційно-інвестиційні цілі, яке в свою чергу сприяло розвитку усіх галузей економіки в цілому і стабілізації низького рівня інфляції. У вітчизняному вдосконаленні механізму сплати податку з доходів фізичних осіб необхідно брати до уваги помилки і переваги реформування цього податку іноземних країн та вивести свою формулу оптимізованої та раціональної сплати.

Ще одним недоліком оподаткування доходів фізичних осіб є багатозначність та недосконалість нормативно-правових документів, в тому числі й відсутність єдиної регламентації відносин між фізичними особами та державою, які сформульовані так, що не кожен платник може збагнути думку законодавця. Певні кроки до уніфікації податкового законодавства здійснені – розглядається проект Податкового кодексу.

Основні кроки до цілкового реформування оподаткування доходів фізичних осіб:

1. Впровадження помірно прогресивної шкали ставок податку з доходів фізичних осіб.
2. Затвердження неоподаткованого мінімуму на рівні прожиткового мінімуму для всіх категорій платників податку з доходів фізичних осіб.
3. Реформування податкової системи в цілому.
4. Вдосконалення та ґрунтовний перегляд податкового законодавства.

На даний час режим оподаткування доходів фізичних осіб носить тільки фіскальний характер - мобілізація фінансових ресурсів до бюджетів. Податковий лад, який панує в державі потребує ґрунтовного реформування, яке передбачатиме виконання регулюючої функції – підвищення рівня соціальної захищеності найбільш вразливих верств населення за рахунок багатшої частини суспільства.

Примітки:

1. Андрущенко В.Л., Данілов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – 300 с.
2. Борейко В. Напрями посилення регулюючої функції податків з громадян // Економіка України. – 2009. - №1. – с.50-57.
3. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 року [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради. – Режим доступу:
<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15>

- 4.Скрипник А. Фіскальні та соціальні наслідки переходу до плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб // Економіка України. – 2006. - №12. – С.11-20.
- 5.Шевченко І., Хом'як С., Артем'єва Л. Податок з доходів фізичних осіб // Методичний посібник серії «Баланс Бібліотека бухгалтер»– Дніпропетровськ: ТОВ "Баланс Клуб",2004. – 144 с.

Khrystyna Syrotyuk

Lviv Ivan Franko National University

A TAX FROM THE PROFITS OF PHYSICAL PERSONS: FAILINGS AND WAYS OF IMPROVEMENT

Taxes are inalienable part of financial economy and major source of generating of returns of the state and dissatisfaction of population. Tax from the profits of physical persons is a national tax, and the payers of it are residents and nonresidents which get profits, by the source of origin from Ukraine and foreign profits.

For the sake of welfare of population and development of economy of country it is necessary to adjust the tax system and tax from the profits of physical persons, which would provide social justice for every citizen in particular.

Юлія Сірак , Жигайло Наталя Ігорівна

Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КЕРІВНИЦТВА

Ефективна діяльність організації обумовлюється багатьма чинниками, серед яких важливу роль займає людський фактор. На жаль, до недавнього часу саме йому приділялась недостатня увага. Зараз виникає потреба переглянути колишні застарілі цінності й пріоритети та зосередити увагу на нових перспективах розвитку.

Система розвитку кадрів – це підготовка і перепідготовка, підвищення гнучкості у використанні на виробництві, забезпечення професійно-кваліфікаційного росту через планування трудової кар'єри, міжособистісні відносини між працівниками.

Економіка України знаходиться в глибокій кризі. Швидкість відновлення економічних процесів залежить від того, наскільки оперативно менеджери підприємств навчатися вводити в дію нові, адекватні ринковій економіці, резерви підвищення трудової віддачі керованих ними колективів. Складність вирішення цього завдання визначається тим, що з переходом до ринку докорінно змінюється система цінностей і мотивацій людини. Незважаючи на критичний стан економіки, вітчизняні керівники підприємств відчують обмеженість парадигми менеджменту, орієнтованої на “економічну людину”, недоляки формальної моделі управління підприємством, що базується на адміністративних та економічних методах. Досвід розвинених країн показує, що в ринковій економіці водночас із заміщенням простої праці більш кваліфікованою формальна модель управління підприємством замінюється на неформальну, що базується на мікрокультурі підприємства, орієнтована на “соціальну людину” та значною мірою використовує соціально-психологічні методи.

Кожна компанія рано чи пізно приходять до висновку, що персонал — це її головний ресурс. Для успішного функціонування компанії дуже важливою є робота з персоналом. Вона повинна включати як і підбір, так і роботу з персоналом, яка повинна базуватись на враховуванні соціально-психологічного клімату.

Однією з найважливіших функцій управління персоналом у зв'язку зі зростаючою роллю людського фактора в сучасному виробництві стає розвиток персоналу.

На етапі формування команди керівнику необхідно оперативно реагувати на зміни. Забезпечити умови для досягнення цілей: побудувати комунікації, розподілити ролі, функції, відповідальність, налагодити систему мотивації та контролю. Сформовану команду потрібно ще й втримати.

Розглянемо соціально-психологічні особливості керівника на прикладі культурно-мистецького закладу. Оптимізація діяльності театру в сучасних умовах багато в чому залежить від гуманізації та демократизації всіх ланок його керівництва. Одним з істотних важелів підвищення професійної культури управління театральним колективом є забезпечення високого рівня психологічної компетентності його керівників.

Успіх організаторської діяльності обумовлюється умінням керівництва враховувати психофізіологічні, соціально-психологічні та інші особливості людей, груп, колективів, які беруть участь в реалізації управлінських рішень. Однією з найважливіших умов організаційної чіткості їх виконання є уміле, раціональне делегування повноважень певній особі чи особам, що беруть на себе відповідальність за конкретні напрямки роботи.

На функціонуванні театального колективу неодмінно позначаються складні міжособистісні стосунки. Тому повинен бути сприятливий психологічний мікроклімат.

Основна причина конфліктів у театрі – особисті взаємовідносини колег, часто завищена, або ж, навпаки, занижена самооцінка. Тому потрібно проводити опитування, тести для визначення конфліктності у групах, а також здійснювати психологічні тренінги для покращення психологічної атмосфери.

Ефективність роботи організації великою мірою залежить від добору і розстановки працівників, які здійснюють управлінські функції, – керівників усіх рівнів. Тому пропонується розглянути питання щодо укомплектування організації працівниками-управлінцями (тобто керівниками), а саме взяти, якими психологічними та інтелектуальними здібностями повинен володіти кандидат на вакантну посаду керівника. Адже в залежності від його особистих якостей, керівнику притаманний певний стиль ухвалення рішення.

Спеціальні дослідження показують, що головним в розвитку здібностей керівника – є його діяльність та прагнення до самовдосконалення.

На думку психологів, людина, що претендує на керівну посаду повинна володіти професійними здібностями [2].

1. Дидактичні здібності – здатність навчати творчо, розвиваючи мислення підопічних, привчаючи їх працювати свідомо, ініціативно, самостійно.
2. Експресивні здібності – вміння керівника чітко виражати свої думки за допомогою слова, міміки.
3. Перцептивні здібності тобто здібності до сприйняття внутрішнього світу підопічних, вміння виявляти їх справжнє відношення до роботи, до керівника, відчувати психічний стан робітника.

4. Авторитарні здібності заключені у вмінні швидко завоювати повагу, а в подальшому високий авторитет у волевому впливі на підопічних.
 5. Комунікативні здібності – це вміння легко вступати в контакти з іншими людьми, перш за все з підопічними, а в подальшому підтримувати з ними правильні відносини.
 6. Особисті здібності проявляються в педагогічному такті.
 7. Організаторські здібності – вміння чітко, без втрат часу підготувати та провести будь-який захід.
 8. Конструктивні здібності або педагогічне уявлення – це здібності, що дозволяють проектувати майбутнє підопічних, передбачити результати своєї праці, помітити здібності свої підлеглих та піклуватись про їх розвиток.
 9. Мажорні здібності – це оптимізм та гумор керівника, які допомагають активізувати трудовий процес, будь-який вид праці та відпочинку, попередити чи безболісно ліквідувати складний конфлікт, зняти напругу.
 10. Здібності до концентрації тобто вміння протягом робочого дня і у всіх випадках спілкування з підлеглими тримати в полі зору всю групу.
 11. Гностичні здібності – вміння швидко та точно розпізнавати предмети, явища, аналізувати їх.
 12. Психомоторні здібності забезпечують рухові навички, допомагають “з’єднати голову із руками”.
- Перелічені здібності – індивідуально-психологічні якості, невід’ємна складова частина, що входить в модель “ідеального керівника” – існує в тісному діалектичному взаємозв’язку. Відсутність однієї із них ускладнює роботу керівника. Вивчення даної проблеми підтверджує те, що слабкорозвинута здібність компенсується іншою. У випадку, коли керівник недостатньо добре ознайомлений із психологічними особливостями людей, не вміючи правильно підійти до них чи володіючи мистецтвом мовлення, чудово знає технологію виробництва, досконало вивчає поточну періодику по спеціальності, володіє методами організації робочого процесу, піклується про підлеглих. В даному випадку він буде користуватись великим авторитетом, проте робота його ускладниться і постане необхідність вдосконалити свою професійну майстерність, ліквідувати проблеми в знаннях та вміннях.

Примітки:

1. Носков В.А., Аведян Л.Й. Социально-психологические аспекты управления предприятием: новые подходы. - Харьков: Бизнес Информ. - 1997. -- 144 с.
2. Савельева В.С., Ськов О.Л. Управление персоналом: Навч. пос. К.: ВД «Професіонал». — 2005 – с.336

Yuliya Sirak, Natalia Zhyhaylo

Lviv National University named after Ivan Franko

SOCIAL-PSYCHOLOGICAL PARTICULARITIES OF MANAGEMENT

Effective activities of the organization depends on many factors, among which is the important role the human factor. Unfortunately, until recently it was given insufficient attention. Now there is a need to review old outdated values and priorities and focus on new development prospects.

Workforce development system - is training and retraining, increased flexibility in use at work, providing vocational qualification employment growth through career planning, interpersonal relations between employees.

Ukraine's economy is in deep crisis. The speed of economic recovery process depends on how quickly business managers learn to enact new, adequate market economy, increasing labor efficiency reserves managed their teams. Difficulty in this task is determined that the transition to a market system is fundamentally changing human values and motivations. Despite the critical state of the economy, local business leaders feel the limitations of the paradigm of management, focusing on "economic man", lacks a formal model of management, based on administrative and economic methods. Experience the developed countries shows that in a market economy simultaneously with a simple substitution of more skilled formal model of management is replaced by informal, based on mikro-kulturi enterprise-oriented "social man" and largely uses social psychological methods.

Each company will sooner or later finds that the staff - is its main resource. For the successful functioning of very important work with the staff. It should include as selection and working with the staff, which should be based on vrahovuvanni socio-psychological climate.

One of the major functions of management personnel due to the increasing role of human factors in modern production is staff development.

At the stage of team leader to react to changes. Ensure conditions for achieving the goals: A communication divide roles, functions, responsibilities, establish a system of motivation and control. The formed a team to keep even.

Consider the social and psychological features of the head on the example of cultural and artistic institutions. Optimization of the Theatre in modern conditions largely depends on the humanization and democratization of all parts of his leadership. One of the significant leverage to boost the professional management culture theatrical team is providing a high level of psychological competence of its leaders.

Organizational success depends on the ability of management to take into account physiological, social, psychological and other characteristics of people, groups, collectives involved in implementation of management decisions. A key factor of organizational clarity of their performance is ably, rational delegation particular person or persons who take responsibility for specific directions.

In operation Theatre certainly affect the complex interpersonal relationships. Therefore be favorable psychological climate.

The main reason for conflicts in the theater - personal relations colleagues, often inflated or, conversely, understated self-esteem. Therefore it is necessary to conduct surveys, tests to determine conflicts in groups, and perform psychological training to improve the psychological atmosphere.

The effectiveness of the organization depends heavily on the selection and placement of workers who perform administrative functions - managers at all levels. Therefore proposed to consider the staffing of employees, managers (ie managers) and find exactly what psychological and mental abilities should have a candidate for the vacant post of head. After all, according to his personal qualities, the head of a certain characteristic style decision.

Special studies show that the main development of abilities in the head - is his work and strive for perfection.

According to psychologists, a person applying for a leadership position must possess professional skills [2].

1. Didactic skills - ability to teach creatively, developing thinking wards pryvchayuchy their work consciously, initiative, self.
2. expressive skills - the ability to clearly express their manager thought through words, facial expressions.
3. perceptual ability ie ability to perceive the inner world of the trust, the ability to identify their real attitude to work, to the head, feel the mental state worker.

4. Authoritarian abilities concluded in ability to quickly gain the respect and further a high reputation in volevomu impact on wards.
5. Communication skills - is the ability to easily enter into contact with other people, primarily from trust and further maintain correct relations with them.
6. Personal ability is in the pedagogical tact.
7. organizational skills - ability to clearly, without loss of time to prepare and carry out any measure.
8. Design skills or teaching idea - a capability that allows to project future charges to predict the results of their work, their employees abilities to notice and care about their development.
9. Major abilities - is the head of optimism and humor that help strengthen the labor process, any type of work and rest, to prevent or eliminate pain complicated conflict, remove tension.
10. Ability to concentrations that ability during the day and in all cases, communication with subordinates to keep the whole group.
11. gnostic abilities - the ability to quickly and accurately recognize objects, events, analyze them.
12. psychomotor skills provide motor skills, to join "to connect the head with your hands".

The above ability - individually and psychological quality, the component part included in the model of "ideal leader" - is in close dialectical relationship. No one of them makes the work supervisor. Studying this issue confirms that the ability to offset other slaborozvynuta. If the supervisor is not well acquainted with the psychological traits of people not being able properly to approach them or having the art of speech, knows the production technology, thoroughly examines the current specialty magazines, has methods of workflow takes care of subordinates. In this case he will enjoy great authority, but his work is sophisticated and will be a need to improve their professional skills, to eliminate problems in the knowledge and skills.

Consider the socio-psychological characteristics of leaders, as well as analysis of their abilities.

For the successful functioning of very important work with the staff. It should include as selection and working with the staff, which should be based on vrahovuvanni socio-psychological climate.

Implementation of model-oriented "social man".

Оксана Скакун

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Утримання високого рівня конкурентоспроможності підприємством, а саме вона займає стійке становище на ринку і його продукція користується постійним попитом, означає, що всі його ресурси використовуються продуктивно та раціонально. Однак на практиці в умовах нестабільності та мінливості підприємству важко втримати свої позиції. Саме тому виживання промислового підприємства за таких умов значною мірою залежить від реалізації ідеї, яка спрямована на забезпечення конкурентоспроможності за рахунок використання обмежених ресурсів, надання своїй продукції специфічних переваг та використання концепції маркетингу для її просування.

Для прискорення розвитку промислового підприємства та підвищення рівня його конкурентоспроможності як адаптаційний елемент може бути використаний маркетинговий підхід. Отже, виникає необхідність дослідження методів використання маркетингових механізмів для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, враховуючи особливості та специфіку його функціонування.

Цей підхід орієнтує на визначення акцентів та пріоритетів у політиці підприємства щодо виведення підприємства з кризи, підвищення його конкурентоспроможності, що може забезпечити стійкі конкурентні позиції й збільшення частки промислового підприємства на ринку.

Формуючи пропозиції та рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства доцільно використовувати як ключові фактори конкурентоспроможності, так і фактори, які сформовано на основі сучасного комплексу маркетингу "5P". Групування цих факторів за елементами "товар", "ціна", "місце", "просування", "час" та їх систематизація наведені на рис 1.

<i>Ключові маркетингові фактори конкурентоспроможності за елементом "товар"</i>	<i>Ключові маркетингові фактори конкурентоспроможності за елементом "ціна"</i>	<i>Ключові маркетингові фактори конкурентоспроможності за елементом "місце"</i>
- якість комплектуючих товару; - ринкова ефективність товару; - простота обслуговування; - можливість удосконалення; - зовнішня привабливість (дизайн); - репутація торговельної марки; - асортимент продукції; - відповідність ринковому сегменту; - якість розробки товару; - кваліфікація робочої сили.	- дещо вище / нижче середнього; - відсоткове зростання за останній рік; - припустима торговельна знижка; - умови платежу; - умови надання кредиту; - знижка щодо просування товару.	- запаси готової продукції на складі; - засоби збереження та транспортування; - відсоток невиконаних замовлень на місця; - кількість каналів збуту, що використовуються - якість каналів, що використовуються - торгова лояльність персоналу
<i>Ключові маркетингові фактори конкурентоспроможності за елементом "просування"</i>	<i>Ключові маркетингові фактори конкурентоспроможності за елементом "час"</i>	
- засоби ЗМІ, що використовуються; - успішність рекламних звернень; - ефективність рекламних витрат; - методика прямого продажу; - стимулювання сфери торгівлі; - стимулювання продажу за рахунок сервісу; - вигоди прихильників продукції.	- час розробки нового товару; - період від "ідеї" появи товару на ринку; - термін перебування товару на ринку; - період експлуатації товару споживачем; - термін перебування товару на складі; - період гарантійного обслуговування.	

Рис.1 Ключові фактори конкурентоспроможності [2,3]

Ми бачимо, що до ключових факторів оцінки зараховано ті з них, які прямо або опосередковано характеризують стан, умови, якість та ефективність виробництва й продажу, ефективність використання ресурсів підприємства, сервісне обслуговування, цінову політику, інноваційну спрямованість підприємства тощо.

Загалом, слід виділити такі пріоритетні напрями ефективного маркетингового управління рівнем конкурентоспроможності підприємства в умовах кризи:

- визначення та дослідження маркетингових факторів, пов'язаних з рівнем конкурентоспроможності підприємства (постійно проводити ретроспективний аналіз, виявляти маркетингову логіку розвитку подій у внутрішньому і зовнішньому середовищі, з яким треба взаємодіяти, вивчати споживача, проводити діагностику внутрішніх проблем виробництва продукції, прогнозувати дію зовнішніх чинників);
- формулювання поточних та перспективних маркетингових цілей щодо рівня конкурентоспроможності підприємства, важливо, щоб цілі і завдання були під постійним контролем, розробляти маркетингову стратегічну концепцію, розробляти конкурентоспроможну стратегію маркетингових дій, спрямовану на використання потенційних маркетингових можливостей підприємства. Саме цей етап є дуже важливим і необхідним для підприємства, адже керівництво не приділяє належної уваги маркетинговому аспекту діяльності, що досить негативно впливає на імідж підприємства та рівень ознайомлення споживачів із його товарами;
- оптимальне поєднання ресурсів і технологій для раціонального їх використання в маркетинговому управлінні рівнем конкурентоспроможності;
- забезпечення інтеграції всіх підрозділів та спеціалістів підприємства, діяльність яких пов'язана із процесом прийняття маркетингового рішення щодо задоволення потреб споживачів за рахунок виробництва і реалізації продукції, тобто які впливають на визначення рівня конкурентоспроможності.
- Таким чином, однією із складових ефективного виведення підприємства з кризи є використання маркетингового підходу в управлінні конкурентоспроможністю. Адже тільки при умові своєчасної адаптації до мінливих вимог ринкового середовища можливо досягти підприємством стратегічної стабільності.

Примітки:

1. Маркетинг: бакалаврський курс: Навчальний посібник/за ред. д.е.н., проф.С.М.Ілляшенка. – Суми. ВТД «Університетська книга», 2004. – с.13.
2. Маркетинг. Підручник – 4-те видання. Г К.: Лібра, 2006 -, с.20-21.
3. Стратегія розвитку України: теорія і практика (за ред. О.С.Власюка) К.,НІСД, 2002, с.401.

Oksana Skakun

Ivan Franko National University of Lviv

ORGANIZATION OF THE MARKETING MANAGEMENT OF THE COMPANY'S COMPETITIVENESS IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS.

The article considers the priorities of marketing management by the level of company's competitiveness. Also the key factors of competitiveness on the basis of modern market mix are analyzed.

Володимир Склим

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Початковим етапом організації виробництва продукції на підприємстві є розрахунок основного фінансового результату – прибутку. У цьому контексті дієвим інструментарієм є грамотно організований та ефективно здійснюваний процес управління витратами, який за своєю сутністю означає управління в довгостроковому періоді всією діяльністю підприємства.

Витрати підприємств є комплексним показником, в якому відображається велика кількість зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на його рівень.

До основних із них належать зміна:

- ціни на ресурси, які підприємство одержує від постачальників;
- розмірів мінімальної заробітної плати та обов'язкових платежів;
- продуктивності праці;
- трудомісткості та матеріаломісткості продукції.

Тому початковим етапом організації виробничого процесу на підприємстві є визначення обсягу витрат, зокрема, собівартості продукції, яка складає основу її ціни реалізації. Процедура обчислення вартості одиниці продукції в розрізі калькуляційних статей називають калькуляцією собівартості, від правильності складання якої залежить економічне благополуччя підприємства.

Слід відзначити, що планова (нормативна) калькуляція складається на весь асортимент продукції, що виготовлятиметься у планованому році і є основою для обліку та здійснення оперативного контролю виробничих витрат. Важливе значення при складанні планової калькуляції має величина прямих і непрямих планових витрат на виробництво одиниці продукції, хоча більша їх частина включається до собівартості одиниці продукції у вигляді прямих витрат.

Витрати на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, що споживаються на технологічні цілі, визначаються на основі технічно обґрунтованих норм їх витрачання на виробництво одиниці продукції.

Процес формування калькуляції включає такі витрати, зокрема:

- витрати на енергію, що споживається на технологічні цілі;
- витрати на основну заробітну плату визначаються з урахуванням трудомісткості робіт і системи оплати праці;
- витрати на додаткову заробітну плату визначаються у розмірах, передбачених законодавчими актами України, колективними договорами підприємств із дотриманні норм і гарантій, передбачених законодавством і галузевими угодами;
- величину відрахувань на соціальне страхування;
- непрямі витрати, що включаються до собівартості окремих видів продукції;
- витрати на утримання та експлуатацію устаткування відповідно до її планових кошторисних ставок;

витрати на сировину та матеріали.

Віднесення непрямих витрат до собівартості окремих видів продукції здійснюється за допомогою таких методів, як: розрахунок кошторисних ставок, пропорційне віднесення непрямих витрат до суми основної заробітної плати, пропорційне віднесення непрямих витрат до обсягу діяльності, а також пропорційне віднесення непрямих витрат до прямих витрат.

Достовірні калькуляції використовуються у внутрішньогосподарському контролі як засіб контролю за процесами господарської діяльності підприємства. Вони дозволяють виявляти недоліки у діяльності підприємства, оперативно усувати та попереджувати їх виникнення в майбутньому, а також сприяти виявленню та мобілізації невикористаних резервів щодо оптимізації витрат у поточному та перспективному періодах.

З метою поліпшення фінансового стану, економічна служба підприємства повинна дуже ретельно вивчити власні виробничі витрати і постійно вести пошук резервів зниження собівартості.

До основних шляхів зниження собівартості продукції можна віднести використання дешевої сировини та матеріалів, удосконалення процесу виробництва, автоматизацію робочих місць та скорочення кількості працюючих, кооперацію з іншими підприємствами тощо. Однак існує чимало проблем, які знижують ефективність їх використання. Так, зменшення витрат на придбання якісних матеріалів та заміну більш дешевими може призвести до зниження рівня якості кінцевого продукту, що може негативно позначитись на реалізації продукції. Крім того, зменшення кількості працівників і автоматизація виробництва вимагає на початкових етапах значних капіталовкладень.

Найбільш ефективним шляхом зниження собівартості продукції є впровадження економічних технологій виробництва, використання світового досвіду щодо зниження собівартості. Також важливим є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил. Йдеться про скорочення логістичних шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Дотримання загальних економічних принципів та законів – важливий шлях для зниження собівартості продукції. Як висновок, доцільно відзначити, що здійснення управління собівартістю є ефективною системою, яку треба широко використовувати в практичній діяльності вітчизняних підприємств. Кожне підприємство має дбати про перспективи розвитку і знижувати в довгостроковому періоді виробничі витрати, з метою оптимізації їхнього рівня.

Volodymyr Sklym

Ivan Franko National University of Lviv

FORMING OF UNIT COST ON AN ENTERPRISE AND WAYS OF ITS DECLINE

Essence and features of forming of unit cost is considered. The basic ways of decline of unit cost are offered with the purpose of increase of income of enterprise.

Христина Скоп

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ, РОЗРАХУНКУ ТА ОБЛІКУ ГУДВІЛА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В даній роботі розглянуто та систематизовано основні визначення поняття «гудвіл». Наведено пропозиції щодо вдосконалення розрахунку та відображення гудвілу в бухгалтерських реєстрах.

Ключові слова: гудвіл, ринкова капіталізація, неідентифіковані нематеріальні активи.

Вже протягом кількох десятиків років економісти-теоретики б'ють на сполох з приводу значної переоцінки вартості компаній на фондовому ринку. Розрив між балансовою вартістю компанії, зафіксованою в облікових реєстрах, і її ринковою капіталізацією іноді перевищує всі «розумні» межі. Так, матеріальні активи компанії Ericsson становлять лише 5 відсотків її ринкової капіталізації, а ринкова капіталізація компанії Microsoft в 30 разів більша за її балансову вартість [1, с. 95]. Такого роду факти дали підставу фахівцям у галузі економічної теорії, фінансів та бухгалтерського обліку говорити про фетишизацію або «дутість» ринкової капіталізації компаній і навіть передбачати неминучий світовий економічний колапс [2, с. 159].

Тим не менше, всі розуміли, що не довіряти «невидимій руці ринку» немає жодних підстав. Саме на ринку настає момент істини для будь-якого товару і раз ринок «виставляє» таку ціну компаніям, значить, вони того варті. Подальше вивчення цього цінового розриву привело вчених до висновку, що даний емпіричний факт можна пояснити тільки тим, що компанії володіють істотним обсягом нематеріального капіталу, який не відображається ні в бухгалтерських, ні в статистичних реєстрах [3, с. 29]. Для позначення «зони невизначеності», що охоплює простір між матеріальними активами і ринковою вартістю компанії, придумали спеціальний термін «гудвіл». Іншими словами, гудвіл - це прихована цінність компанії, яка не фіксується в балансі, а знаходить стихійне відображення в ринковій капіталізації і є важливою властивістю її інтелектуальних активів.

У той же час існує проблема оцінки нематеріальних активів (знань, компетенцій, структур і т.д.). Неоднозначні і суперечливі трактування гудвілу чинять негативний вплив на її вирішення. Виходячи з цього, метою даної роботи є систематизація підходів до визначення, бухгалтерського відображення та розрахунку гудвілу.

Гудвіл виникає тоді, коли бізнес купується за ціною, що перевищує суму ринкових вартостей його активів. Це пояснюється тим, що ринкова ціна компанії в цілому містить вартість всіх активів, у тому числі і тих, які не відображені в балансі. Відомо, що в балансі не відображені тільки неідентифіковані нематеріальні активи - отже, в гудвілі втілена вартість цих активів. На цьому заснований залишковий метод розрахунку гудвілу, який використовується в бухгалтерському обліку.

Інше пояснення гудвілу впливає з порівняння економічних показників компанії з середньоринковим рівнем: гудвіл - це результат перевищення рентабельності активів (РА) компанії над середньоринковою прибутковістю. Так як ринок прагне до вирівнювання прибутковості, у компанії повинні бути активи, не враховані в розрахунку РА, розмір яких такий, щоб вирівняти показник РА компанії з середньоринковим. На цьому заснований метод розрахунку величини гудвілу, названий методом надлишкових прибутків. [5].

Згідно із МСФЗ (IFRS) 3 «Об'єднання підприємств» гудвіл, що виникає при об'єднанні підприємств, - це сума, що сплачується покупцем понад ринкову вартість покупки в очікуванні майбутніх економічних вигод. Фактична вартість гудвілу - це вартість покупки за мінусом різниці справедливої вартості ідентифікованих активів, зобов'язань і умовних зобов'язань.

US GAAP, SFAS 142, «Гудвіл та інші нематеріальні активи» визначають гудвіл як перевищення вартості придбаної компанії над вартістю її ідентифікованих активів за вирахуванням зобов'язань. Гудвіл відбиває такі фактори, як задоволення споживчого попиту, гарне управління, ефективність виробництва та ін.

Порядок визначення гудвілу в бухгалтерському обліку України визначає П(С)БО 19, де гудвіл - це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання.

Вищевикладений матеріал показує, що практично немає суттєвих розбіжностей щодо визначення сутності гудвілу в різних стандартах бухгалтерського обліку (МСФЗ, US GAAP та українські П(С)БО).

На нашу думку, порядок розрахунку величини гудвілу та його облік повинен відображатися наступним чином:

1. визначається величина дооцінки балансової вартості активів і зобов'язань до їх поточної ринкової (справедливої) вартості [6]. Під справедливою вартістю розуміється, як правило, ринкова вартість активів, а у випадку її відсутності - вартість заміщення, дисконтовані вартості заборгованості та ін. ;

2. розраховується вартість чистих активів (власного капіталу) підприємства, що купується, що дорівнює справедливій вартості активів за вирахуванням зобов'язань, що переходять до покупця;

3. від ціни придбання підприємства віднімається величина її чистих активів, і цей залишок трактується як величина придбаного гудвілу, яка може мати позитивне, негативне або нульове значення.

На вартість позитивного гудвілу, який виник при придбанні підприємства дебетують субрахунок 191 "Гудвіл при придбанні" і кредитують субрахунки 377 "Розрахунки з іншими дебіторами" або 685 "Розрахунки з іншими кредиторами". На вартість негативного гудвілу дебетують субрахунки 377 "Розрахунки з іншими дебіторами" або 685 "Розрахунки з іншими кредиторами" і кредитують субрахунок 192 "Негативний гудвіл".

На суму нарахованої амортизації по позитивному гудвілу дебетують субрахунок 977 "Інші витрати звичайної діяльності" і кредитують субрахунок 191 "Гудвіл при придбанні". На суму нарахованої амортизації негативного гудвілу при прогнозуванні беззбиткової діяльності дебетують субрахунок 192 "Негативний гудвіл" і кредитують субрахунок 746 "Інші доходи від звичайної діяльності".

При списанні в кінці року вартості позитивного гудвілу, який не відповідає визнанню активу, дебетують субрахунок 977 "Інші витрати звичайної діяльності" і кредитують субрахунки 191 "Гудвіл при придбанні" [4].

З вищесказаного випливає наступне:

1. при придбанні компанії її зобов'язання переходять до покупця. Ці зобов'язання мають бути відображені у консолідованому балансі. На їх суму збільшується розрив між ринковою вартістю придбаної компанії і вартістю її ідентифікованих активів. Вплив величини зобов'язань на величину гудвілу є одним з основних факторів, що викривляє і не дозволяє розцінювати гудвіл як вартість нематеріальних активів;

2. гудвіл може приймати не тільки позитивне, але й нульове або негативне значення. Проте будь-яке діюче підприємство має безмежні активи у вигляді унікальних комбінацій активів, контрактів, організації управління і т.д. Якщо ототожнювати гудвіл з такими активами, то доведеться визнати їхню відсутність у підприємствах, які мають рівень рентабельності активів, що дорівнює або нижче середньоринкового рівня, тому що величина гудвілу при цьому стає рівною нулю або приймає негативне значення. З економічної точки зору це неправильно: підприємство, що має середній або навіть нижче середнього, але позитивний рівень рентабельності активів, не може мати негативну репутацію. Коли рентабельність чистих активів позитивна досягається вся система цілей підприємства: виживання, одержання прибутку, економічне зростання.

Примітки:

1. Аксенов А. П. Нематериальные активы: структура, оценка, управление. – М.: Финансы и статистика, 2007.-192с.
2. Дрогобыцкий А.И. Природа ценности нематериальных активов и подходы к их экономической оценке // Экономические науки, 2007. – № 11 (36. – С. 157-160.
3. Власова Л. Цена доверия и успеха / Л. Власова. Экономика и жизнь. – 2008, Август - № 34. – С. 29.
4. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 4 червня 2009 року N 390
5. <http://tm-logos.com.ua>
6. <http://www.dtk.com.ua>

Khrystina Skop

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF DEFINITION, CALCULATION AND ACCOUNTING FOR GOODWILL IN MODERN CONDITIONS

In this work consider and systematize the basic definition of "goodwill". Propound the improved to calculate and to reflect of goodwill in accounting registers.

Володимир Воронюк, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

НЕОБХІДНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Вихід з економічної кризи нерозривно пов'язаний з адаптацією до роботи в нових умовах. Приватизація може принести позитивний ефект лише тоді, коли перетворення власності на підприємстві буде органічно сполучатися з підвищенням самостійності та відповідальності структурних виробничих підрозділів, зі створенням необхідних передумов для залучення робітників у процес управління власністю та виробництвом.

Досвід роботи великих промислових підприємств свідчить про те, що найбільш доцільним з точки зору формування ефективного власника є перехід до колективної власності на засадах акціонерної форми господарювання. Саме вона дала помітне посилення трудової мотивації, підвищення зацікавленості працівників у кінцевих результатах діяльності акціонерного товариства. В процесі приватизації необхідно приймати такі методичні та практичні рішення, які забезпечили б збереження виробничого комплексу, науково-технічного і кадрового потенціалу, подальший розвиток і нарощування виробництва конкурентоспроможної на ринку продукції. Це зумовлює необхідність серйозних якісних змін у характері планування діяльності акціонерного товариства. Тільки завдяки стратегічній спрямованості розвитку акціонерного товариства можна добитися консолідації всіх виробничих процесів та забезпечити одержання синергетичного ефекту – отримання нового більш високого результату від сумісної дії чинників виробництва.

Важливим елементом стратегічного планування, який у вирішальній мірі може передбачати реакцію акціонерного товариства на вимоги зовнішнього середовища та підтримувати його відповідну поведінку на ринку, є бізнес-планування. Питанням складання бізнес-планів присвячено дуже багато робіт зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: Кіпермана К., Крилової Н., Ліпсіса І.В., Львовського Г.Д., Маркової В.Д., Муллей М., Пальчик О.І., Пітерса Г., Полякова А.Р., Роузена Х., Скірко Ю.І., Уотермена Р., Хруцького В. та ін.

Разом з тим багато проблем, що пов'язані з бізнес-плануванням, не тільки не досліджені, але й не поставлені. Так, у наукових дослідженнях ще недостатньо виразно визначені позиція щодо взаємодії плану і ринку, місце відносин планомірності в розвиненій ринковій системі. Відсутні роботи, які б комплексно розглядали проблему бізнес-планування розвитку акціонерних товариств у сучасних умовах. Не розроблені науково-практичні рекомендації щодо складання технологічної стратегії як складової певних розділів бізнес-плану, не досліджений вплив бізнес-плану на розвиток акціонерного товариства, бізнес-плани не враховують його інвестиційного потенціалу, не використовується функціонально-вартісний аналіз як ефективний напрям розвитку акціонерного товариства.

Недостатньо обґрунтовані концептуальні положення розвитку акціонерних товариств у нових умовах господарювання. Як наслідок – стихійний розвиток акціонерного товариства, що дестабілізує ситуацію на ринку.

Розвинений, різноманітний ринок повинен базуватися на адекватному виробництві, що передбачає корінні зміни у всіх його сферах, в тому числі й у виробничій. У цих умовах бізнес-план стає найважливішим інструментом ефективного господарювання. В плануванні активну роль відіграє цілеспрямована діяльність господарюючого суб'єкта в умовах обмеженості ресурсів. Такий підхід до планування кореспондується з розумінням планомірності як свідомо підтримуваної пропорційності у розвитку всіх чинників виробництва. Силою, яка протидіє розширенню планомірності, на думку автора, є не ринок, а елемент стихійності. Ринок протидіє планомірному господарюванню лише в тій мірі, в якій містить в собі стихійний елемент. Умовами стихійного протікання процесів є не тільки соціально-економічні складові, а головним чином слабе планування цих процесів з боку господарюючого суб'єкта, недостатність знань та інформації і неможливість своєчасної її переробки існуючими технічними засобами, слабе методологічне забезпечення. Українські підприємства, які не мають сучасних засобів збору, переробки і аналізу великої кількості інформації про виробничі процеси, неспроможні якісно спланувати свою діяльність навіть на короткий проміжок часу, не кажучи про середньо- та довгострокове планування.

Наріжним каменем концепції переходу до ринкової економіки в Україні є роздержавлення та приватизація більшої частини державної власності, які передбачають значне підвищення самостійності й ефективності роботи підприємств. При цьому функції планування (стратегічного і поточного) повністю переходять до суб'єктів господарювання. Вони включають вивчення та пошук ринків збуту продукції, що виготовляється, розробку нових товарів на підставі потреб споживачів, аналізу переваг та недоліків продукції конкурентів. Тому бізнес-планування є об'єктивною вимогою успішної господарської діяльності в умовах сучасної ринкової економіки. Завдяки бізнес-планам можна підняти зміст планової роботи на підприємстві за допомогою сучасної технічної бази, інтелектуальної праці, комп'ютеризації, раціонального використання накопиченого досвіду в області планування та організації виробництва.

Науково обґрунтоване стратегічне планування розвитку акціонерних товариств забезпечує можливість їх стабільного становища на ринку. Неправомірно було б припускати, що поява такої форми господарювання в економіці України, як акціонерне товариство, відразу істотно змінить систему підприємств з державною формою власності, що існувала раніше, та усуне притаманні їй протиріччя. В цьому зв'язку поступовий розвиток акціонерних товариств є об'єктивною необхідністю; він повинен базуватися на більш ефективному використанні переваг цієї організаційної форми господарювання в умовах ринкових відносин.

На процес розвитку АТ впливають різнонаправлені та одночасно діючі чинники, серед яких важливим є планування виробничо-господарської діяльності. Розвиток акціонерних товариств реально здійснюється внаслідок впровадження заходів при різних варіантах сполучення їх характеристик. Вони зумовлюють різні можливі шляхи розвитку, що визначає необхідність обґрунтування та конкретизації відповідних цілей, чіткого виділення генерального напрямку з урахуванням загальних закономірностей і специфічних особливостей розвитку АТ як на близьку, так і на майбутню перспективу. При цьому акціонерне товариство може бути представлено у вигляді складної та саморозвинutoї відкритої системи, якій притаманні направленість, закономірність та якісний стан.

У процесі ринкових відносин планування безпосередньо в акціонерному товаристві набуває нового характеру порівняно з системою, яка існувала раніше. Самостійність АТ в області планування є особливо важливою в умовах, коли треба досягти: відповідного співвідношення між попитом і пропонуванням на продукцію як промислового, так і споживчого призначення; визначеної рівноваги між фінансовою та матеріально-речовою сторонами виробництва; реальної можливості орієнтувати виробничо-господарську діяльність на задоволення потреб споживачів. Планування виробничо-господарської діяльності АТ обумовлено необхідністю безперервної адаптації до навколишнього середовища, схильне до частих змін, які важко передбачити, а також пошуком динамічних форм і методів виявлення закономірностей його функціонування [1, с. 43].

Стратегічне планування як складова частина бізнес-плану дозволяє здійснювати розробку довгострокової стратегії, що забезпечує перемогу в конкурентній боротьбі, та створювати відповідний інструментарій щодо реалізації стратегії у поточних виробничих планах, впровадження їх у практичну діяльність акціонерного товариства.

Особлива роль належить технології, яка визначає стратегічне майбутнє АТ. Темпи змін, які відбуваються у діяльності акціонерного товариства, виявляються в процесі досягнення необхідного рівня розвитку, коли ринкові позиції піддаються загрозі з боку технологічно передових конкурентів. Це змушує АТ постійно працювати на рівні сучасних технологій, здійснюючи швидке просування на ринку. Для акціонерних товариств, які працюють на рівні таких технологій, достатньо високою є ступінь непередбаченості, що зумовлює необхідність гнучкого планування пріоритетних науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), тобто інновацій.

Отже, в сучасних умовах бізнес-планування набуває значення важливого інструменту ефективного господарювання. Застосування теоретичних основ бізнес-планування, можливостей його практичного використання дозволяє забезпечувати планову роботу в акціонерних товариствах на основі досягнень сучасної технічної бази комп'ютеризації, раціонального використання світової та вітчизняної науки в області планування й організації виробництва. Перехід до нової методології планування вимагає проведення наукових досліджень, серед яких важлива роль належить стратегічному бізнес-плануванню

Примітки:

1. Гринев А.В. Бизнес-план открытого акционерного общества.// Эффективный менеджмент (сб. научных статей) - Харьков, Бизнес-информ, 1996. – С. 42-44.

Vladimir Voronyuk, Alla Pikhur
Khmel'nitskiy institute of MAUP

A NECESSITY IS BUSINESS-PLANNING OF DEVELOPMENT OF JOINT-STOCK COMPANIES

Essence is exposed business-planning and his necessity is described in development of joint-stock companies. The necessity of the strategic planning is also described as component part business-planning.

Руслан Славич

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАКОПИЧУВАЛЬНА ПЕНСІЙНА СИСТЕМА – ВИМОГА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ, АБО ЧИ ПОТРІБНИЙ ПЕНСІЙНИЙ ФОНД УКРАЇНИ

В Україні станом на 01.01.09 зареєстровано близько 13,7 млрд пенсіонерів (у тому числі 614,62 тис. військових пенсіонерів), тобто близько третини населення України. Для виплати пенсій у 2009 р. було потрібно 165,7 млрд грн, при цьому 33,4 млрд грн це кошти Державного бюджету [3]. Тобто для забезпечення виплат пенсій власних доходів ПФУ не вистачає, що зумовлює необхідність реформування системи пенсійного забезпечення і переходу до накопичувальної системи пенсійного забезпечення. Значну увагу реформуванню пенсійної системи в Україні приділено у працях таких українських учених: В. Лукович «Переваги сучасної системи пенсійного страхування: втрачені можливості із зволіканням впровадження другого рівня», В. Мельничук «Реформа, яка забезпечить гідну пенсію», «Пенсійний фонд: хіба ревуть воли, як ясла повні?», А. Федоренко «Пенсійна реформа в Україні» та ін., в яких досліджується процес проведення пенсійної реформи в Україні.

Метою статті є розгляд солідарної пенсійної системи з погляду ефективності соціального забезпечення населення України, пошук шляхів виходу з ситуації що склалась в системі пенсійного забезпечення.

Сьогодні управління фінансами пенсійного забезпечення здійснює Пенсійний фонд України (ПФУ). Його бюджет формується за рахунок надходжень від: [1,2]

- обов'язкових внесків підприємств, установ, організацій (33,2% від фонду оплати праці);
- обов'язкових внесків громадян (2% від нарахованого доходу);
- коштів Державного бюджету та фондів соціального страхування (виплати за різними пенсійними програмами);
- інших надходжень (збір з надання послуг мобільного зв'язку (7,5%), збір з набуття права власності на транспортний засіб (3%) та ін.). Тобто щомісяця із заробітку кожної зайнятої особи більш як третину (33,2%+2%) відраховують до ПФУ.

Середній розмір державної пенсії в Україні у березні 2010 року становить 1033 грн на місяць. Водночас потреби держави на її виплату сягають більше 14,2 млрд грн щомісяця. Видатки ПФУ за 2009 рік - 165,7 млрд грн, тоді як власні доходи установи становили лише 103,1 млрд грн. Починаючи з 2007 року, коли ПФУ забезпечував власними доходами 74,4% своїх видатків, частка цього покриття зменшувалася. Тобто з кожної 1000 гривень, яку отримав пересічний пенсіонер 2009 року, 378 гривень були не пенсією, а дотацією з держбюджету, і лише 622 гривні можна назвати пенсією. Поступово обсяги видатків ПФУ стали наближатися до рівня доходів державного бюджету. У 2007 році вони становили 72,3% його доходів, у 2008 році - 78,9%. У 2009 році планувалося 84,5%, але фактична цифра склала 91,8% [4].

Солідарна пенсійна система розрахована на збільшення населення, але демографічна ситуація в Україні погіршується з кожним роком, так сьогодні пенсіонери становлять 30% загальної чисельності населення, а кількість платників пенсійного збору - лише 33% - 15,2 млн. Тобто один платник збору фінансує 90,8% середньої пенсії [4]. Отже солідарна пенсійна систем не в змозі забезпечити людям гідну пенсію (на рівні 70-80% середньої заробітної плати працюючих, як того вимагають, наприклад, стандарти країн ЄС).

Виходом з такої ситуації, на нашу думку, є повне реформування системи пенсійного забезпечення (аж до ліквідації ПФУ). Спробуємо довести чому: середня зарплата в Україні станом на 01.03.2010 р. становила 1916 грн, отже середньостатистичний українець сплачує до ПФУ – $1916 \cdot (33,2\% + 2\%) = 674,4$ грн. Припустимо що цей же українець працюватиме від 20 до 60 років, за цей час він перерахує до бюджету ПФУ $40 \cdot 12 \cdot 674,4 = 323,7$ тис грн коли ж він вийде на пенсію то отримуватиме 1033 грн/міс (середній розмір державної пенсії в Україні у березні 2010 р.), оскільки за статистикою середня тривалість життя чоловіків в Україні становить 65 років, то за 5 років пенсії йому повернуть $5 \cdot 12 \cdot 1033 = 61,98$ тис. грн. Жінки мають шанс отримати у три-чотири рази більше. Вони раніше виходять на пенсію і, як свідчить статистика, довше живуть.

Тепер уявімо ситуацію коли до ПФУ нічого не треба сплачувати, і вищезгаданий українець свої 674,4 грн/міс поставить на депозит під 10,25% (облікова ставка НБУ). За ті ж 40 років він отримає приблизно 3,8 млн грн, тобто вийшовши на пенсію він стане мільйонером, навіщо йому тоді взагалі якась пенсія?

Такий результат можна також отримати від участі державній накопичувальній пенсійній системі, або недержавному пенсійному забезпеченні чи навіть від добровільного страхування життя. Ще одним виходом може бути корпоративне страхування суб'єктами господарювання своїх працівників у корпоративних пенсійних фондах, замість того щоб сплачувати внески до ПФУ, що забезпечить наступні результати:

- ефективне пенсійне забезпечення людей;
- недопущення зростання грошової маси (через збільшення зарплат у зв'язку з відміною внесків до Пенсійного фонду);
- збільшення інвестованих коштів в економіку держави.

Пенсійна система України після реформування повинна мати наступні характеристики.

По-перше, вона має забезпечити не мінімальний соціальний захист, а бути ефективним механізмом розподілу індивідуального доходу людини протягом її життя. Саме у цьому полягає її соціальна функція. Кожен учасник такої пенсійної системи заощаджує протягом періоду праці і споживає ці заощадження та отриманий на них дохід у пенсійний період.

По-друге, нова пенсійна система повинна створити людині умови для забезпечення себе відповідною пенсією у майбутньому. Захищати ж вона має лише тих, хто через різні обставини не зміг собі заробити достойну пенсію. При цьому забезпечення таких категорій, пов'язана з виплатами за інвалідністю, виробничими травмами чи захворюваннями, має бути відокремлена від механізму пенсійної системи за віком і здійснюватися за рахунок держбюджету.

По-третє, нова пенсійна система повинна поступово, покоління за поколінням, замінити стару систему.

У новій системі розмір пенсії залежатиме від особистого вкладу людини, а пенсійний вік не матиме значення. Людина сама буде вирішувати – працювати довше чи вже виходити на пенсію. Саме так сьогодні працює ця система пенсійного забезпечення у країнах, які провели відповідні реформи.

Примітки:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 09.07.2003 р.
2. Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» № 400/97-ВР від 26.06.1996 р.
3. Загальнообов'язкове державне страхування та пенсійне забезпечення в цифрах і фактах// довідник Міністерства праці і соціальної політики - 2009. Режим доступу <http://www.pension.kiev.ua>
4. Мельничук Віталій Пенсійний фонд: хіба ревуть воли, як ясла повні/ - 2010. – 22 березня. Режим доступу <http://www.epravda.com.ua>

Ruslan Slavych

Ivan Franko National University of L'viv

FUNDED PENSION SYSTEM - A REQUIREMENT OF MODERN ECONOMY, OR WHETHER YOU WANT THE PENSION FUND OF UKRAINE.

The problems of the PAYG pension system are considered, proved ineffective work of the Pension Fund of Ukraine, studied the benefits of cumulative, non-personal and corporate pension plans.

Андрій Следзевич

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ

Податок на додану вартість - один із основних непрямих податків, який займає найбільшу питому вагу в доходах державного бюджету. Це дуже зручний для держави податок, оскільки надходження з ПДВ доволі рівномірно розподіляються по території країни, що спрощує проблему взаємовідносин між центральним та місцевими бюджетами. Також даний податок пристосований і до експортно-імпорتنних операцій, його надходження нескладно спрогнозувати, а разом з тим дає можливість охопити більш широкую базу оподаткування порівняно з нижчими формами універсальних акцизів. Незважаючи на вище наведені аргументи на користь ПДВ, навколо цього податку точаться дискусії серед науковців і практиків, стосовно складності механізму адміністрування ПДВ, та розміру оптимальної ставки цього податку [4].

Проте необхідно також враховувати, що використання податку на додану вартість характеризується не лише його позитивними сторонами. Цілий ряд спірних, негативних моментів роблять актуальними питання щодо необхідності удосконалення механізму адміністрування ПДВ.

Розглянемо деякі моменти. По-перше, податок на додану вартість - це, по суті, податок на кінцеве споживання, що лягає тягарем на населення і бюджетну сферу. При досить високій ставці і високих темпах інфляції ПДВ перетворюється на один із факторів, що стримують розвиток виробництва. По-друге, на думку науковців, застосування ставок ПДВ на рівні 20-28% стимулює як інфляційні процеси в цілому, так і негативно впливає на високотехнологічні і наукомісткі виробництва. І по-третє, широка система пільг щодо сплати ПДВ є недостатньо економічно виправданою [2].

Через складність адміністрування податок на додану вартість є малоефективним в тих країнах, які ще не досягли рівня впорядкованої ринкової економіки, високої фіскальної дисципліни, цивілізованої громадської поведінки. Окрім того, високі ставки податку не стимулюють, а навпаки - стримують економічну активність або ховають її у "тінь". Тому, хоча й застосовувана ставка робить податок на додану вартість одним із головних джерел наповнення бюджету, але видимість його бездефіцитності дуже оманлива. В зв'язку з цим оптимальну ставку ПДВ економісти частіше за все пов'язують з рівнем 15-18% [1].

На нашу думку, доцільно реалізувати такі заходи по удосконаленню механізму адміністрування та сплати ПДВ:

- запобігти зловживанням при нарахуванні та сплаті ПДВ. Зокрема ПДВ назвати більш природно, наприклад "загальноспоживчий податок" - це раціонально, оскільки його тягар в більшості випадків падає на нас, споживачів. Проблема ухилення від сплати ПДВ, слід вирішувати узгодженими діями органів виконавчої влади, на які покладено функції управління ПДВ. Водночас влада повинна дотримуватись зобов'язань з відшкодування ПДВ, інакше розпочнеться нове замкнене коло недотримання правових норм обома сторонами.
- знизити ставки ПДВ до рівня 15-17%. Втрати бюджету від зниження ставки ПДВ ми пропонуємо покрити скороченням пільг зі сплати податку та запровадженням мораторію на надання нових пільг а також вилученням пільг, які не мають соціальної направленості і надані за галузевою ознакою. Встановлення ставки податку на додану вартість на рівні 15 % відповідатиме вимогам гармонізації податкового законодавства, які висуваються шостою директивою ЄС. Крім цього, такий розмір ставки сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських імпортерів та експортерів [3].
- поширити практику надання дотацій з бюджету для стратегічних галузей - це буде гідна заміна непродуктивним пільгам. Кожному дотованому суб'єкту буде переводитись на його рахунок в банку визначена сума, яка призначена для покриття ним затрат на виробництво в стратегічній галузі, і встановлений відповідний аудит та контроль для запобігання зловживань у тому чи іншому виді діяльності.

Таким чином, необхідність удосконалення ПДВ зумовлена такими обставинами: зловживанням у сплаті ПДВ, а відповідно не повністю виконується його фіскальна функція, також це висока ставка на даний податок, пільги при сплаті ПДВ, що є недостатньо економічно виправданими тощо. Отже, підсумувавши вище сказане, ПДВ є податковим важелем, за допомогою якого держава забезпечує переважну частину доходів до бюджету, та впливає на напрями діяльності підприємств, тому ці недоліки необхідно виправити.

Примітки:

1. Мулик Т.О. Податкова система: Навчальний посібник. - Вінниця: ТОВ "Консоль", - 2008. - 57 с.
2. Переваги і недоліки податку на додану вартість // <http://in1.com.ua/article/13145/>
3. Проблеми застосування податку на додану вартість // www.refine.org.ua/pageid-5034-5.html
4. У бідній державі не повинно бути високих податків // Інвестгазета. - №25, - 2002- <http://www.investgazeta.net/>

Andriy Sledzeych

L'viv Ivan Franko National University

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF VAT ADMINISTRATION

The article is considered the positive and negative characteristics of value added tax, the ways to improve the of value added tax is described, if there is a need and the provided examples for a readers to better understand information.

Слюнченко О.О

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНО – КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

Системний підхід до реанімації економіки України має на меті вибір пріоритетів для її подальшого розвитку. За обмежених інвестиційних ресурсів перспективний напрям розвитку слід скерувати у галузі, від яких можна сподіватися швидкої віддачі. Такою сферою діяльності є туризм. Туризм є однією з найпривабливіших галузей світової економіки. В багатьох країнах світу туризм відіграє важливу роль у формуванні валового внутрішнього продукту, в активізації зовнішньоторговельного балансу, у створенні додаткових робочих місць та забезпечення зайнятості населення, та ін. Україна володіє потужним туристично-рекреаційним та культурно-історичним потенціалом. Основною причиною недостатнього рівня розвитку туристичної галузі є відсутність комплексного аналізу можливостей розвитку туристично-рекреаційного комплексу країни та відсутність рекламно-інформаційної бази. Особливу увагу необхідно приділити створенню позитивного іміджу України та її регіонів зокрема. Від коли Україна вступила до всесвітньої туристичної організації, це дало їй перспективи якісних змін у розвитку галузі, сприяє поглибленому розвитку міжнародного співробітництва, зростанню авторитету нашої держави у системі туризму. До того ж, входження України, як рівноправного члена забезпечило отримання міжнародної нормативно – правової бази у галузі розвитку туризму, зокрема, з питань стандартів, сертифікацій, захисту та безпеки туристів.

Туризм – є тимчасовим переміщенням особи з місця постійного проживання на іншу територію в оздоровчих, пізнавальних, ділових та інших цілях без виконання цільової оплачуваної діяльності. Відповідно людина переміщується до санаторно – курортних установ, призначення яких полягає у наданні послуг з оздоровлення хворих та відвідувачів.

Для розвитку підприємства санаторно – курортної сфери повинні мати у своєму розпорядженні кошти, основним джерелом надходження яких є кошти від реалізації путівок на санаторно – курортне лікування. Вартість путівки повинна включати відшкодування прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, загально виробничих витрат, а також суму прибутку для покриття витрат, що безпосередньо не включаються до собівартості реалізованих послуг. Крім того, при реалізації путівок повинен забезпечуватися нормальний розвиток санаторію.

Слід зазначити, що більшість санаторно – курортних установ мають проблеми із сезонною наповненістю, оскільки у літній період є заповнення стабільним, а у осінній та весняний період заповнення є незначна частина санаторію.

Розвитку рекреаційно-туристичної сфери сприяють такі чинники:

- відкритість України для зовнішнього світу;
- давні туристичні традиції України, які закладені ще в минулому столітті;
- значний туристично-рекреаційний потенціал України;
- розвиток нових видів туристично-рекреаційної діяльності (підводний, сільський туризм, пізнавальний туризм, мала рекреація тощо), в яких бере участь щоразу більша кількість населення;
- розширення спектра туристично-рекреаційних послуг;
- функціонування туристично-рекреаційних центрів, які мають міжнародне визнання і користуються популярністю як в Україні, так і за її межами (старі історичні міста, кліматичні та приморські курорти, гірськолижні туристичні центри);
- впровадження нових форм власності в туристично-рекреаційній галузі (приватні, акціонерні, малі та спільні підприємства), що сприяє суттєвому покращанню якості наданих послуг при існуючих цінах надання таких послуг порівняно зі світовими.

За даними дослідників, найбільш туристично активними регіонами України є Крим, Львівська, Закарпатська та Одеська області, міста Київ і Севастополь. За 2009 р. їх консолідована частка становить: у внутрішньому туризмі — 92,97 %, у виїзному туризмі — 74,47%, у внутрішньому туризмі — 53,43 %. Кількість відвідувань України іноземними громадянами зросла у 2009 році порівняно з 2008 роком у середньому на 10 %. У 2008 році основні показники туристичної галузі мали позитивну тенденцію порівняно з попереднім роком. За умов стабільності економіки України щорічне зростання туристичних потоків у 2009-2010 рр. прогнозується в середньому на 5 %, а обсяги реалізації туристичних та супутніх послуг на митній території України зростуть у найближчі роки на 10-14%.

Отже, аналіз сучасних тенденцій розвитку рекреаційно-туристичної сфери в Україні дозволяє зробити такі висновки:

- рекреаційно-туристична сфера вимагає активної державної підтримки як перспективна і високорентабельна галузь народного господарства;
- реформування рекреаційно-туристичної сфери та перехід до нових форм господарювання сприяє наближенню туристичних послуг до міжнародних стандартів;

- недосконалість законодавчої бази є основною перешкодою нормального функціонування туристично-рекреаційної індустрії в Україні;
- перспективи розвитку рекреаційно-туристичної сфери зумовлені значним потенціалом України, яка при належних умовах функціонування може стати однією з провідних туристичних держав світу.

Slunchenko O.O.

Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS OF DEVELOPMENT TOURISM-RECREATION SPHERE

We can distinguish between the most important aims concerning the development of the tourism in the region : - to prepare the projects which are potentially interesting for visitors; - to prepare the infrastructure of the tourists' reception; - to improve the normatively- legal base for the development of the sphere of tourism; - to improve financial aspect of the tourism development; to introduce various information technology to the sphere of tourism.

Also, here there are analyzed the lakes and prospects of development tourism-recreation sphere and the way of the decision of problems of managements of development tourism-recreation sphere are considerable.

Дарина Сов'як

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМОЕ МАЙНО В УКРАЇНІ

Проблема запровадження податку на нерухомість в Україні вже тривалий час перебуває в центрі уваги власників нерухомого майна, науковців та політиків і є не менш гострою, ніж прийняття самого Податкового кодексу. При цьому одні з них стверджують, що цей платіж є чи не єдиним можливим способом вирішення більшості проблем як держави, так і місцевого самоврядування, інші ж, навпаки, вважають, що його запровадження тільки посилить кризові явища вітчизняної фінансової системи.

Аналіз зарубіжного досвіду оподаткування нерухомого майна свідчить про те, що цей податок широко застосовується в багатьох країнах та є важливим джерелом дохідної частини як регіональних, так і місцевих бюджетів, хоча через цей платіж перерозподіляється, як правило порівняно невелика частина ВВП.

Необхідність запровадження в Україні такого податку зумовлена рядом об'єктивних причин:

- податок на нерухоме майно відносно простий та прозорий в адмініструванні;
- у короткостроковій перспективі такий податок є фіксованим;
- заохочує перерозподіл фондів від менш ефективного до більш ефективного власника, що є надзвичайно важливим в Україні, зважаючи на непрозорий та часто неефективний розподіл власності в процесі приватизації;
- сприяє кращій оцінці власних активів підприємствами;
- зменшується стимул до приховування прибутків;
- забезпечує відносно стабільні надходження до бюджету.

Запровадження податку на нерухоме майно вимагає попереднього визначення об'єкта й суб'єктів оподаткування. Нескладний стосовно більшості прямих реальних податків, цей процес щодо нерухомості є досить проблематичним.

Об'єктом оподаткування в цьому випадку є нерухоме майно. Важливо з'ясувати, яким саме вимогам воно має відповідати, аби справляння було обґрунтованим та потенційно можливим. Нерухоме майно, як об'єкт оподаткування, повинне мати такі потенційні можливості: приносити доходи або інші вигоди від володіння, чи користування, а також реалізовуватися як товар (за бажання власника чи за потреби).

А оскільки вигоди й від використання, й від реалізації майна визначаються на основі порівняння з витратами власника на його формування й утримання, то нерухомість як об'єкт оподаткування повинна також мати вартісну оцінку [3].

Отже, нерухоме майно як об'єкт оподаткування – це земельні та інші природні угіддя, інші речові об'єкти, що знаходяться на землі й міцно пов'язані з нею, мають вартісну оцінку й можуть слугувати засобом отримання доходу чи вигоди на довгостроковій основі або реалізовуватися як товар [1].

Наступною після з'ясування об'єкта оподаткування, проблемою є визначення суб'єкта цього платежу.

Ключовим є питання, хто має сплачувати податкові зобов'язання: власник чи користувач? Платниками податку є власники будівель – фізичні особи та суб'єкти господарювання. Проте практика оподаткування нерухомості в більшості розвинутих країн засвідчує можливість справляння такого податку із користувачів.

Також ще однією з найважливіших проблем оподаткування нерухомості є визначення бази оподаткування, адже саме від неї залежить розмір сплачуваного податку.

База оподаткування – це вартісна, фізична характеристика об'єкта оподаткування, тому стосовно податку на нерухоме майно вона може визначатися і як площа об'єктів нерухомості, і як їх вартісна оцінка. У першому випадку за одиницю оподаткування слугуватиме одиниця площі (1 кв.м.), а в другому – одиниця вартості (1грн).

Як свідчить зарубіжний досвід, в окремих країнах нерухоме майно оподатковується виходячи з його вартісної оцінки. Цей підхід за умови застосування механізмів індексації та переоцінки дає змогу врахувати трансформації розмірів рентних доходів від використання нерухомого майна, які отримують власники. Проте в Україні існує проблема нестачі фінансових ресурсів, необхідних на проведення первинної оцінки нерухомого майна, яка не дають змоги запровадити подібні підходи та механізми.

По-перше, не проведено загальнонаціонального перепису об'єктів нерухомості. Відомо, що дані обліку Бюро технічної інвентаризації щодо будівель і споруд часто не відповідають дійсності. По-друге, не зроблено єдиної методики грошової оцінки більшості видів нерухомості (крім землі), яка давала б змогу враховувати регіональні й місцеві відмінності її вартості. По-третє, не створено механізму індексації вартості нерухомості залежно від зміни ринкових умов та особливостей її розміщення.

Таким чином, вирішення питань грошової оцінки нерухомості та її індексації вимагає проведення спеціальних досліджень протягом декількох років із метою врахування регіональних і місцевих особливостей, що впливають на вартість об'єктів.

Щодо податкових ставок, то тимчасово може бути застосований найлояльніший підхід – відшкодування за рахунок надходжень лише витрат на адміністрування податку. Це сприяло би психологічному звиканню платників до нових фіскальних вимог. Та найголовніше те, що таке рішення дало б змогу без соціального опору провести перепис об'єктів та створити підґрунтя для повнокровного функціонування податку в майбутньому. Отже, в разі прийняття сформульованого підходу, умовою визначення конкретного рівня тимчасових ставок податку на нерухоме майно є попереднє прогнозування витрат на його адміністрування.

Зокрема, його ставки не повинні бути високими, оскільки майно – це учасник доходу, що вже оподаткований (принаймні в ідеалі) прибутковими податками. Тож великий розмір майнового податку може дестимулювати процес накопичення капіталу. Утім, найбільша проблема полягає в тому, що завчасно спрогнозувати рівень ставок цього податку таким чином, щоб він гармонійно доповнював прибуткове оподаткування, практично не можливо.

Розробляючи механізми справляння податку на нерухоме майно, важливо також забезпечити недоторканність прав громадян на житло. З цієї метою слід передбачити пільги у формі неоподаткованого мінімуму площі житла. Серед фахівців немає єдиної думки щодо того, яким саме він має бути. У 2008 році в середньому на одного жителя припадає 22,8 кв.м. житлового фонду України. Враховуючи тенденції до його збільшення на 0,2 кв.м. за рік, неоподатковуваний мінімум житла становить – 23 кв.м. у розрахунку на особу власника, членів його сім'ї та утриманців.

А що стосується інших пільг – краще уникати їх використання, встановивши помірний рівень ставок податку. Таким чином забезпечуватиметься дотримання принципів рівності і справедливості в оподаткуванні [4].

Отже запровадження податку на нерухоме майно в Україні також пов'язане із такими основними труднощами та правовими колізіями:

- не визначено порядок проведення оцінки нерухомого майна;
- не передбачено функціонування органу, який вестиме Державний реєстр прав власності на нерухоме майно;
- пільги для різних соціальних груп можуть спонукати до перереєстрації житла на осіб відповідних групи з метою отримання пільг;
- деякі норми проекту Закону суперечать Конституції України, так посадовим особам органу ДПС надається право входити на територію, де розташована будівля або споруда, з метою уточнення розрахунку бази оподаткування, при цьому Конституцією гарантується недоторканність житла та не допускається проникнення до житла інших осіб, проведення в ньому огляду чи обшуку інакше, як за обґрунтованим рішенням суду;
- існує спосіб ухилення від податку на нерухомість шляхом перепродажу особою самій собі високо- вартісної будівлі за символічною ціною, а також поділу витрат при купівлі нерухомості та її ремонті між різними юридичними особами;
- згідно з проектом Закону «Про податок на нерухоме майно» та Законом «Про систему оподаткування» такий податок відносять до загальнодержавних. Але податок на нерухоме майно був передбачений і при підготовці проекту Закону «Про місцеві податки і збори» [2].

Таким чином, як свідчать результати дослідження, запровадження податку на нерухоме майно найближчим часом, як того хоче уряд, можливе. Для цього необхідно лише розробити оптимальний механізм його справляння, який врахував би реалії сьогодення та інформаційно-технічні проблеми. А розробка остаточної конструкції податку вимагає організації серйозної дослідно-експериментальної роботи, якою і слід займатись при проведенні подальших фінансових досліджень.

Примітки:

1. «Про податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки»: Проект закону України від 15 грудня 2008 року // zakon1.rada.gov.ua.
2. Пукач О.О., к. е. н. Романюк І.М. «Проблеми запровадження податку на нерухоме майно».
3. Мельник В.М. «Податок на нерухоме майно»//Фінанси України, 3, 2008.
4. Попадюк Н. «Податок на нерухомість: реалії та перспективи» - Видавнича організація Юстініан, юридичний журнал. - 2007. - № 12.

Daryna Sovyak

Lviv Ivan Franko national university

PROBLEMS OF INTRODUCING THE TAX ON REAL ESTATE

The aspects of input of property tax are illuminated, his concrete elements and also basic problems.

Олександр Совинський

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ БОРОТЬБИ З УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Важливого значення в українському економічному просторі набуває проблема ухилення від сплати податків. Ухилення від сплати податків становить значну частину тіньової економіки країни. За даними Міністерства економіки, рівень тінізації в 2007 році – 28%, в 2008 – 34%, в 2009 – 32% від реального ВВП. Це говорить про те, що до державного бюджету надходить менше коштів, ніж потрібно для виконання державою своїх функцій [1, с. 11].

У вітчизняній науковій літературі проблемам ухилення від сплати податків приділяється значна увага. Окремі аспекти цієї проблематики у різний час досліджувалися такими вченими, як: В. Авер'янов, В. Білоус, С. Алексашенко, О. Василик, В. Вишневський, Ю. Иванов, М. Камлик, Н. Кучерявенко, Л. Касьяненко, К.Павлюк, В. Мельник, А. Соколовська, Л. Савченко, Ф. Ярошенко та ін.

Ця проблематика є досить складною і тому є предметом дискусій та всебічного наукового аналізу науковців і практиків. Такі дискусії стосуються як теоретичних засад оцінки явища ухилення від сплати податків, класифікації відповідних схем, що використовуються платниками податків, так і безпосередньо практичних заходів, реалізація яких дозволить мінімізувати вплив цього явища на формування достатніх податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. Незважаючи на значну увагу, яка приділяється проблемам ухилення від сплати податків, постійно з'являються нові схеми, що використовуються суб'єктами підприємництва, а тому розроблення дієвих заходів щодо зниження їх впливу на формування достатніх податкових надходжень до бюджету залишається актуальним та потребує подальшого розвитку [4].

Варто зауважити, що є суттєва різниця між уникненням та ухиленням від сплати податків. В Оксфордському тлумачному словнику уникнення податків розглядається як таке що є наслідком мінімізації податкових зобов'язань законним шляхом з використанням податкових лазівок. На відміну від нього, ухилення трактується як приховування податкової бази і/або надання в податкові органи завідомо хибної інформації. [3, с. 413-414]. Такої ж думки дотримується і Дж. Стігліц, який під уникненням податків розуміє використання певних положень податкового законодавства, які дозволяють відійти від їх сплати, а під ухиленням - незаконний відхід від сплати податків [2, с. 703].

Якщо з уникненням від сплати податків можна боротись шляхом зменшення податкових пільг і лазівок, то проблема ухилення від оподаткування є найбільш гострою. Існує декілька методів ухилення, як [1, с. 258]:

- нелегальна діяльність з виробництва товарів та надання послуг, або іншими словами "тіньова економіка", яка передбачає повну несплату всіх податків і зборів і може провадитись у таких формах: заняття підприємницькою діяльністю без відповідної державної реєстрації, імітація зупинення діяльності підприємства, здійснення діяльності, що підлягає ліцензуванню без відповідної ліцензії, нелегальне виробництво товарів і надання послуг у межах легальної діяльності та ін.;
- приховування об'єктів оподаткування в межах легальної діяльності передбачає: неподання податкових декларацій, або подання їх з перекручуванням; приховування виручки; заниження сум фактично виплаченої заробітної плати; завищення валових витрат тощо;
- фальсифікація обліку, як метод ухилення, передбачає ведення податкового обліку з порушенням чинного законодавства, наприклад, відображення підприємцем своїх особистих витрат як загальних витрат підприємства; невідображення у податковому обліку деяких операцій, наприклад, товари продаються фактично, але продовжують обліковуватись на складах продавця і навпаки;
- маскуваність дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями може здійснюватись шляхом створення фіктивних фірм; оформлення операцій з продажу як дарунків; оформлення оплати праці як участі у прибутках або відносин позики тощо;
- неумисні правопорушення і помилки, які виникають внаслідок складності чинного законодавства, частой зміни податкових норм, необізнаності платників з причини недостатнього інформування та роз'яснення податковими органами і т.ін.

Якими є методи боротьби з ухиленням від сплати податків? Представники держструктур вважають, що основні інструменти податкових органів з виявлення незаконних схем – це податкові перевірки. Жодних вказівок щодо пріоритетних напрямів перевірок у податкових органів немає. У кожному конкретному випадку вони намагаються встановити всі обставини справи, реальність та мету здійснення операцій, а також відповідність використаних методів положенням закону. І якщо під час перевірки з'ясовуються факти, які свідчать про застосування схеми, проводяться контрольні заходи, в рамках яких «розкривається» уся схема. Одним з важливих інструментів такого контролю є призначення зустрічних перевірок контрагентів з метою виявлення імовірних невідповідностей інформації та правопорушень. Податкові органи мають право допитати свідків, оглянути приміщення платника податків, які використовуються для підприємницької діяльності, залучити фахівців та експертів. Збирається доказова база для звернення до суду, і вже в суді податкові органи намагаються довести незаконне ухилення від сплати податків. Сьогодні багато незаконних методів використовується при експортних операціях з метою незаконного відшкодування ПДВ. Наприклад, організації вибудовують складні ланцюжки з придбання товарів, які включають понад десяток постачальників, маскуючи серед них підставну фірму. Якщо це буде встановлено податковим органом і суд визнає докази обґрунтованими, то, незважаючи на те, що організація виконала всі умови, необхідні для відшкодування ПДВ, їй буде відмовлено. Якщо ж суд вирішить, що підприємство потрапило в таку ситуацію випадково і буде встановлена відповідальність третіх осіб, то жодних податкових наслідків для фірми не буде.

Хоча представники ДПС стверджують, що немає «пріоритетних напрямів» перевірок, деякі незалежні експерти думають, що найрештєвіше перевіряють платників податків, які використовують векселі, поступки, заліки та інші негрошові форми розрахунків. Безпроцентні позики, «молоді» постачальники, наявність спільних засновників у різних організаціях та інші ознаки взаємозалежності, рахунки в «проблемному» банку – все це також розглядається податківцями як ознаки можливої податкової тінізації. Наприклад, за однією із справ підставою для відмови у відшкодуванні ПДВ стали в сукупності такі факти: експортер, його постачальник та організація – переробник сировини засновані однією і тією ж фізичною особою, причому адреси двох організацій збігаються, ціна сировини значно завищена, а під виглядом алюмінієвої сировини транспортувалися пакети сталевих відходів. Щоб виявити ці факти, інспекція перевірила увесь ланцюжок послідовних операцій [5].

Таким чином, на нашу думку, щоб зменшити масштаби ухилення від сплати податків, необхідно удосконалити податкове законодавство, зокрема прийняти Податковий Кодекс, який забезпечить рівність та захист платників податків, уникнення податкової дискримінації, збалансує інтереси держави і підприємницьких структур. Також необхідно підвищити ймовірність виявлення фактів ухилення, насамперед, шляхом аналізу діяльності посередників, чий операції сьогодні знижують у багато разів граничні витрати ухилення для платників податку. На практиці потрібно вдосконалювати демократичні інститути, активізувати боротьбу з корупцією, усунути ганебні явища, коли політики та чиновники разом з олігархами, зловживаючи владою в особистих корисливих інтересах, прикривають існування різноманітних посередницьких структур, порушують правила чесної ринкової конкуренції, домагаючись податкових пільг і різного роду переваг "своїм" підприємствам, територіям, галузям.

Примітки:

1. Іванов, Ю. Б. Податковий менеджмент– К.:2008. – 525 с.
2. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора: Пер. з англ. А.Олійник, Р. Скільський. - К.: Основи, 1998. - 703 с.
3. Фінанси: Оксфордський тлумачний словник: Англійсько-російський. М.: Весь мир, 1997. - 413-414 с.
4. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_28_3/29.pdf
5. <http://www.audyt.lviv.ua/de/golovnij-rozdil/nashi-publikacii/b-demko-optimizacija-opodatkovannja-ta-nezakonne-ukhilennja-vid-splati-podatkov-pozicija-pidprijemciv-fiskaliv-ta-juristiv/>

Oleksandr Sovynskyi

Lviv Ivan Franko national university

METHODS OF FIGHT ARE AGAINST AVOIDING PAYMENT OF TAXES

An important value in Ukrainian economic space occupies problem of avoiding payment of taxes. To decrease the scales of tax evasion and avoidance of their payment it is necessary carefully to influence a tax legislation on the necessities of providing of his transparency distraction of tax discrimination, to promote probability of exposure of facts of deviation, and above all things by the analysis of activity of mediators, whose operations today reduce the maximum charges of deviation for the payers of tax in oftentimes.

Анастасія Соломаха

Львівський Національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ НЕЗАКОННОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Податок на додану вартість є основною складовою податкових систем багатьох країн і справляється більше ніж у 100 державах світу. Цей податок вже давно багатьма експертами називається одним із найбільш кримінальних податків, тому що процедура його відшкодування породила масу корупційних схем. З кожним роком отримати відшкодування ПДВ підприємствам все важче.

З загостренням економічної кризи в Україні все частіше постає проблема відшкодування ПДВ. Поступово зменшується позитивне сальдо, тобто різниця між сумою ПДВ, що надійшла до бюджету, та сумою відшкодованою з бюджету. За даними Ради національної безпеки і оборони, заборгованість з відшкодування ПДВ в Україні станом на 2009 рік складає не менше 15 млрд. грн. Саме відшкодування і є однією з „головних болей” багатьох країн, де функціонує податок на додану вартість. Virишення проблеми відшкодування ПДВ є запорукою успішного функціонування податку на додану вартість.

Актуальність дослідження полягає у високій частці незаконного відшкодування ПДВ та високому рівні заборгованості держави за відшкодуваннями ПДВ.

Проблема незаконного відшкодування ПДВ зустрічається у працях таких українських науковців, як Е.Дмитренко, Р.С. Довбаш, Н.К. Назімова, Л.В. Остапенко, К. Правдолюбова, С.С. Чернявський та ін.

Згідно ЗУ «Про ПДВ», бюджетне відшкодування – це сума, що підлягає поверненню платнику податку з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку у випадках, визначених цим Законом. Платник податку, який має право на одержання бюджетного відшкодування та прийняв рішення про повернення повної суми бюджетного відшкодування, подає відповідному податковому органу податкову декларацію та заяву про повернення повної суми бюджетного відшкодування.

Численні протиріччя між органами податкової служби і бізнесом створюють бар'єри для налагодження механізму відшкодування податку на додану вартість: бізнес використовує двозначності у вітчизняному законодавстві і формує до відшкодування чималі суми даного податку. Податкові органи, у свою чергу, намагаються всіма способами або затримати виплати ПДВ, або взагалі відмовити в його відшкодуванні, адже кожна п'ята гривня, заявлена до відшкодування ПДВ, є незаконною.

Злочини пов'язані із незаконним відшкодуванням ПДВ можна класифікувати так:

Базові злочини: спрямовані на умисне ухилення від сплати ПДВ, розкрадання бюджетних коштів шляхом безпідставного відшкодування ПДВ.

Дії, що виступають способом або необхідною умовою підготовки, вчинення та приховування базових злочинів: контрабанда; фіктивне підприємництво; незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків; легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; шахрайство з фінансовими ресурсами; кримінальне банкрутство; підроблення документів, печаток, штампів та бланків, їх збут, використання підроблених документів; злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин, систем та комп'ютерних мереж.

Супутні злочини (пов'язані із протиправною діяльністю службових осіб) [5;с.22].

До найбільш характерних механізмів незаконного відшкодування ПДВ відносять: проведення експортно-імпортних операцій – так званий «зовнішній ПДВ», проведення операцій на внутрішньому ринку – «внутрішній ПДВ». Типовими схемами незаконного відшкодування ПДВ унаслідок проведення експорто-імпортних операцій згідно з результатами вивчення кримінальних справ економістами Р.С.Довбашем та С.С.Чернявським, є такі:

Експорт товарно-матеріальних цінностей за штучно завищеними цінами з використанням у ланцюгу постачальників фіктивних підприємств (30% аналізованих справ).

Експорт товарно-матеріальних цінностей за штучно завищеними цінами з використанням ланцюгу офіційного виробника (23%).

Експорт товарно-матеріальних цінностей за штучно завищеними цінами із застосуванням штучного виробництва товарів, які експортуються (13%).

Реалізація товарів за експортними угодами без фактичного перетинання ними митного кордону (34%).

Ухилення від сплати ПДВ при імпорті товарів за заниженими цінами [5;с.25].

Щодо механізмів «внутрішнього ПДВ», то тут широкого розповсюдження набули такі:

Реалізація товарно-матеріальних цінностей за ціною, нижчою від ціни придбання (32% справ).

Використання умов товарного кредиту з проведенням вексельних розрахунків (27%).

Штучне формування товарних залишків (40%) [5;с.36].

Спрямовуючи кошти на незаконне відшкодування ПДВ і скорочуючи свої бюджетні ресурси, держава тим самим збільшує суму заборгованості з легального відшкодування ПДВ, адже на нього ресурсів у неї вже не вистарчає. Тобто серед можливих причин зростання заборгованості з відшкодування ПДВ можемо виокремити: вади чинного законодавства (економічно невиправдані пільги із ПДВ, складність і неузгодженість систем податкового і бухгалтерського обліку); недостатність бюджетного ресурсу; наявність значної кількості заявок на незаконне відшкодування; тривалі терміни перевірок схем по ланцюгу постачання товарів аж до товаровиробників; скасування податкових векселів.

Серед основних шляхів вирішення проблеми відшкодування ПДВ виділяють: заміну діючої 0 % ставки ПДВ на таку пільгу, як “звільнення від оподаткування ПДВ”, що зробить недоцільним роботу експортерів фіктивних товарів, прибуток яких – незаконне бюджетне відшкодування; скасування бюджетного відшкодування як явища; скорочення діючої ставки

ПДВ з 20 % до 10 %, що сприятиме зменшенню податкового тиску і, отже, зменшенню ухилення від оподаткування і збільшенню бази оподаткування [2]. Також існують інші варіанти вирішення проблеми: вдосконалення законодавчої бази; забезпечення відповідності бюджетного ресурсу фактичним потребам; введення спеціальної системи повернення ПДВ для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють постійні експортні операції; відновлення застосування податкових векселів з ПДВ при ввезенні товарів на митну територію України; скасування податку на додану вартість як такого.

Для того щоб у нашій країні скоротилось незаконне відшкодування ПДВ з бюджету, насамперед, необхідно починати з вдосконалення механізму відшкодування податку на додану вартість, яке можливе в першу чергу на вищому законодавчому рівні, державна податкова служба повинна мати у своєму арсеналі комплекс дієвих заходів, спрямованих на знищення «тіньових схем» по відшкодуванню ПДВ із державного бюджету, унеможливлення використання в таких схемах «фіктивних підприємств», контрабанди, підробки документів та інших корупційних механізмів.

Примітки:

1. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.03.1997р. № 168/97-ВР [Електронний ресурс]: Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Копіца О.В. Актуальні проблеми реформування системи відшкодування ПДВ // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2005. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/12.htm>
3. Остапенко Л.В., Назімова Н.К. Про стан відшкодування податку на додану вартість та дії ФПУ // Департамент з питань економічного захисту: Офіційний веб-портал Федерації професійних спілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua>.
4. Правдолюбова К. Спори про відшкодування ПДВ // ЮРБІЗНЕС. – 2008. – №20(155). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yur-gazeta.com/article/1571/>
5. Чернявський С.С., Довбаш Р.С. Протидія злочинам, пов'язаним з незаконним відшкодуванням податку на додану вартість: Наук.-практ. Посібник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2009. – 216с.

Anastasia Solomakha

Lviv Ivan Franko National University

PROBLEMS AND SOLUTIONS OF ILLEGAL COMPENSATION OF THE TAX VALUE-ADDED IN UKRAINE

The problem of compensation of the tax value-added in the last years became one of macroeconomic factors of crisis in an economy. Budgetary compensation of VAT is a sum which has to be returned to the payer of tax from a budget in connection with surplus payment of tax.

The illegal compensation of VAT created terms for the special variety of criminal business. On fictitious firms is formed big part of the groundless tax value-added which never will enter the budget.

The task of the state consists in reformation of mechanisms of compensation of VAT with the purpose of diminishing of his illegal compensation, in filling the state budget and in reduction of debt on the compensation of VAT.

Любава Соляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР СВІТОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Сучасна світова фінансова криза, що є безпрецедентною за масштабами та глибиною, продемонструвала кризу ідеології «ринкового фундаменталізму» та ідеї ліберального саморегулювання ринку, викликала необхідність докорінного переосмислення механізмів і моделей державного впливу на економічні та соціальні процеси. Фінансово-економічна криза впливає на всі без винятку сфери суспільного життя. Негативні наслідки світової кризи – соціальні: зниження ділової активності веде до падіння рівня зайнятості та добробуту людей, зростання безробіття, зменшення платоспроможності, скорочення надходжень до бюджетів усіх рівнів. Очевидно, що всі ці явища у сучасному світі ведуть до невпевненості населення у завтрашньому дні.

Найбільш відчутними проявами кризи в Україні вже стали: зростання заборгованостей з виплат заробітної плати, соціальних допомог, поширення безробіття, зниження реальних доходів і рівня життя населення загалом.

Так, з серпня 2008 року фіксуються негативні тенденції в динаміці заробітної плати, зростання заборгованості з виплати заробітної плати, збільшення безробіття. На жаль, така тенденція існує і до нині. З початку 2008 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати збільшилась на 168 %. У цілому обсяг несплаченої заробітної плати на 1 січня 2009 р. становив 1123, 5 млн. грн., що дорівнювало 5 % Фонду оплати праці (ФОП), нарахованого за грудень 2008 р. [1]. На 1 січня 2010 р. загальна сума заборгованості із виплати заробітної плати в Україні становила 1, 473 млрд. грн., що дорівнювало 8 % ФОП, нарахованого за грудень 2009 р. На 1 квітня 2010 р. загальна сума заборгованості із виплати заробітної плати в Україні становила уже 1 млрд. 711 млн. 302 тис. грн., що на 16, 2% більше, ніж на 1 січня 2010 р. [4].

У 2008 р. намітилася помітна тенденція до скорочення кількості вільних робочих місць, вакантних посад. За даними Державної служби зайнятості, у 2008 р. її послугами скористалися 2,5 млн. незайнятих трудовою діяльністю громадян проти 2,4 млн. у 2007 р. Проте, за 2009 – лютий 2010 р. ця тенденція пішла на спад. Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в Державній службі зайнятості станом на 1 січня 2010 р. становила 89, 2 тис. незайнятих громадян, у порівнянні з 1 січня 2009 р. - 157, 5 тис. осіб [3].

Але слід зазначити, що основою для розрахунку офіційних показників безробіття є звітності місцевих центрів зайнятості. А ставати на облік туди безробітні українці не поспішають. Без уваги Держкомстату також залишаються ті громадяни, які перебувають у неоплачуваних відпустках.

Окрім регуляції ринку праці та боротьби із бідністю, соціальна політика охоплює широке коло й інших питань соціального буття: соціальний захист знедолених, охорону здоров'я, освіту, культуру, етнічнонаціональні питання тощо.

На порядку денному проблема реформування пільг, адже в Україні пільговики становлять більше третини всього населення країни, і головні джерела фінансування видатків на них – державна скарбниця й місцеві бюджети, лише частина таких видатків здійснюється підприємствами. Окрім того, сьогодні пільги надаються залежно від статусу особи, а не від потреби в соціальному захисті, і тому вони не сприяють вирівнюванню доходів і не спрямовані на захист бідних верств населення.

Відповідно, Міністерство праці і соціальної політики України розробило Стратегію впорядкування надання пільг окремим категоріям громадянам, відповідно до якої право на пільги мають: ветерани праці (близько 4,6 млн.); ветерани війни (2, 8 млн.); ті, хто має особливі заслуги перед Батьківщиною (1,19 тис.); потерпілі внаслідок Чорнобильської катастрофи (1,9 млн.); інваліди (2, 6 млн.); діти війни (6,1 млн.), право на пільговий проїзд мають 10, 5 млн. пенсіонерів.

Перший етап реалізації стратегії, 2009-2010 рр.: забезпечення підготовки й прийняття змін до законодавства про надання пільг, виходячи з єдиних принципів і критеріїв за законодавчо встановленими нормами споживання. Другий етап, 2011-2012 рр.: забезпечення застосування критерію доходу при наданні окремим категоріям громадян пільг з оплати послуг у межах установлених норм споживання. Впровадження моніторингу відповідності фактично спожитих послуг і реалізованих громадянами пільг, а також вдосконалення механізму надання пільг [2].

Про те чи можлива реалізація надважливого і широкоохоплюючого питання покаже час.

Ще одна прерогатива соціальної політики – пенсійне забезпечення. Адже головну загрозу для збалансованості пенсійної системи в Україні в умовах сучасної фінансово-економічної нестабільності становить ризик скорочення надходжень пенсійних внесків внаслідок несприятливої ситуації в економіці та на ринку праці, зокрема можливе зменшення або стагнація середнього розміру заробітної плати, зменшення кількості платників внесків через вивільнення працівників та зростання безробіття. При цьому можливості скорочення пенсійних видатків практично відсутні, адже розмір виплати в переважній більшості пенсіонерів залишається доволі низьким.

Зниження динаміки реальних доходів населення, поширення бідності, поляризація суспільства – результат не тільки падіння рівня виробництва і стрімкої інфляції, але й відсутності стратегії соціальної політики, яка має адаптувати суспільство до сучасної моделі господарювання. На жаль, соціально-економічна політика базується на парадигмі, згідно з якою соціальні видатки розглядаються практично як навантаження на економіку, а системне вирішення соціальних проблем відкладається до періоду економічного поживлення та піднесення. У результаті основоположні цілі реформування соціальної політики залишаються нереалізованими.

Переламати цей негативний тренд можливо лише на основі системних заходів щодо радикальної модернізації соціальної сфери, її трансформації шляхом переведення на послідовні ринкові механізми в рамках соціальної держави. Тільки соціальна модернізація здатна замінити неефективну політику “латання дірок” та “швидкого реагування”.

Отже, найважливішими завданнями у сфері соціальної політики є суттєве підвищення її ефективності, концентрація зусиль на вирішенні найгостріших соціальних проблем, опрацювання нових механізмів реалізації соціальної політики, що забезпечує скорочення не виправданих бюджетних витрат, а також більш раціональне використання фінансових і матеріальних ресурсів соціальної сфери.

Примітки:

1. Гнибіденко І. Вплив світової фінансово-економічної кризи на соціальну сферу України // Економіка України – 2009. - № 7 – с. 64-74
 2. Тихоненко Н. Пільги: реформи стратегічного призначення // Вісник ПФУ – 2009. - № 6 – с. 34-35
 3. www.dcz.gov.ua – Державна служба зайнятості
 4. www.ukrstat.gov.ua – Держкомстат України
- Liubava Soliak
Ivan Franko National University of Lviv
Social dimension of the global crisis in Ukraine
In the article the implications of the current global crisis on the state of the social sphere are researched, the main problems and trends in social policy are exposed, adequate measures to minimize the consequences of the crisis and implementation of more effective tools for social functions of the state are proposed.

Олеся Стасів

Львівський національний університет імені І.Франка

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ АСПЕКТІВ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Останніми роками Україна і всі країни світової спільноти в цілому ввійшли в глибоку екологічну кризу. Поглиблення цієї кризи змушує урахувати екологічну складову господарської діяльності та ставити її в ряд основних пріоритетів економічного розвитку країн. Забруднення і виснаження природних ресурсів продовжує загрожувати здоров'ю населення, екологічній безпеці та економічній стабільності держави.

Однією з найбільш актуальних проблем у галузі охорони навколишнього природного середовища є збереження, відновлення і раціональне використання природних ресурсів, що неможливе без забезпечення надійної роботи еколого-економічного механізму.

В умовах економічної кризи в Україні проблема фінансування природоохоронних заходів набуває особливої гостроти, оскільки під час реформування фінансової системи та її адаптації до ринкових умов були втрачені попередні джерела видатків на природоохоронні потреби.

Питома вага загальних витрат на охорону навколишнього середовища у внутрішньому валовому продукті України становить приблизно 2 %, що є низьким показником. В країнах Організації економічного співробітництва та розвитку державні витрати складають у середньому 55 %, а в Польщі – 32 % загальної суми витрат на охорону навколишнього середовища [2, с. 51].

Економічні методи управління процесом природокористування - це платежі за ресурси та забруднення, надання пільг в оподаткуванні, надання на пільгових умовах коротко- і довгострокових позичок для реалізації проектів щодо забезпечення раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища, звільнення від оподаткування фондів охорони довкілля; передача частини коштів позабюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища на довготривалих договірних умовах підприємствам, установам, організаціям і громадянам для вжиття заходів щодо гарантованого зниження викидів і скидів забруднювальних речовин, на розвиток екологічно безпечних технологій та виробництва, інвестиції на охорону природи, створення державного та регіональних екологічних фондів [3, с.156].

Економічний механізм екологічного регулювання в Україні ґрунтується на концепції платності природокористування. Реалізовано важливий природоохоронний принцип "забруднювач та споживач платить", як економічний принцип компенсації витрат, пов'язаних з боротьбою із забрудненням навколишнього середовища.

Основними елементами механізму регулювання природокористування є цільові фонди охорони навколишнього природного середовища, які, відповідно до Закону України "Про охорону навколишнього природного середовища" [1], формуються за рахунок:

- збору за забруднення навколишнього природного середовища (за викиди забруднюючих речовин в атмосферу стаціонарними та пересувними джерелами забруднення, скиди забруднювальних речовин у природні водні об'єкти та розміщення відходів у навколишньому природному середовищі) – основного джерела надходжень;
- частини грошових стягнень за порушення норм і правил охорони навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності згідно з законодавством;
- цільових та інших добровільних внесків підприємств, установ, організацій та громадян.

Природоохоронні заходи в Львівській області фінансуються з кількох джерел: з державного бюджету за відповідними державними програмами, з коштів обласного та місцевих бюджетів. У структурі джерел фінансування природоохоронної діяльності в області важливе місце займають фонди охорони навколишнього природного середовища (державний, обласний, місцеві).

В умовах ринкової економіки плата за використання природних ресурсів є ціною природних ресурсів і є грошовим відшкодуванням природокористувачем суспільних затрат з використання, зберігання, відновлення природного ресурсу із збереженням чи адекватної заміни такого ресурсу на майбутнє. Плата за природні ресурси включає також платежі на відновлювальне природокористування, підтримку відновлювальних ресурсів територій у стійкому продуктивному стані. Відповідні нормативи плати визначаються на основі обсягу затрат на відновлення природних об'єктів і проведення заходів з охорони, на створення і введення системи державного контролю за станом природних ресурсів та інші природоохоронні заходи.

Плата за забруднення навколишнього природного середовища встановлюється на основі лімітів викидів і скидів забруднених речовин у природне середовище, захоронення відходів та інших шкідливих впливів. Ці платежі здійснюються за рахунок прибутку підприємств, організацій чи окремих громадян. Плата за забруднення природного середовища у країнах з перехідною економікою розглядається як екологічний податок. Екологічний податок спрямований на обов'язкове безповоротне вилучення коштів з юридичних і фізичних осіб до державного бюджету для фінансування екологічних потреб. При більшому екологічно спрямованому податковому тиску підприємства змушені відмовлятися від виробництва неекологічної продукції.

Особливістю податкового еколого-економічного інструментарію є те, що кошти надходять на бюджетні рахунки відповідного рівня (державного чи місцевого) і використовуються на фінансування екопрограм.

Штрафи за екологічні порушення належать до інструментів екополітики і є засобом впливу на юридичних і фізичних осіб, винних у порушенні чинного природоохоронного законодавства. Це грошове покарання у вигляді стягнення з винних певної суми. Основною функцією штрафних платежів є стимулювання дотримання норм природокористування, що передбачені чинним природоохоронним і податковим законодавством, екологічними стандартами і адміністративними постановами. Підприємству повинно бути вигідніше не порушувати екологічну стабільність довкілля, ніж забруднювати його, сплачуючи штрафи, визначені чинним екологічним законодавством.

Основні вади українського економічного механізму природокористування полягають, зокрема, у тому, що він не спонукає товаровиробників до проведення природоохоронних заходів за власний рахунок; недостатньо взаємопов'язаний з іншими важелями розвитку виробничо-господарської діяльності; недостатньо оперативний та ефективно реагує на динаміку процесів у державі.

Удосконалення діючого економічного механізму природокористування та формування стабільних джерел фінансування природоохоронних заходів повинно стати в Україні органічною складовою частиною системи управління і регулювання економіки, стимулювати охорону і відтворення природно-ресурсного потенціалу країни шляхом створення відповідних економічних умов. У сфері екологічного оподаткування доцільно посилити стимулювальну функцію екологічних зборів і платежів та поєднати її з іншими фінансовими методами, такими як податкові пільги, надання екологічних позик, екологічне страхування тощо.

Примітки:

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». – Доступний з: <www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Новак У.П. Сучасний стан і шляхи удосконалення економічного механізму природокористування Львівщини // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6 – С. 49-55.
3. Хвесик М., Горбач Л. Економічно-правове регулювання природокористуванням. – К.: Кондор, 2004 – 524с.

Olesia Stasiv

Ivan Franko National University of Lviv

ANALYSIS OF THE FINANCIAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

The financial aspects of environmental protection are analyzed. The current state of the economic mechanism of environmental protection is described. Possible ways of its improvement are suggested.

Віктор Стефанишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

СВІТОВІ ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ XX СТ. І РИНОК КАПІТАЛІВ

У світі немає подібних економічних (в тім числі і фінансових) криз, але є уроки, які можна винести із кожної з них, з метою їх подальшого застосування для пом'якшення соціально-економічних наслідків нинішньої економічної кризи в Україні.

Розпочнемо з уроків, які необхідно винести з азійської кризи (1997. Азійська фінансова криза охопила більшу частину Азії в 1997 р. і розпочалась з Таїланду після того, коли уряд вирішив зробити національну грошову одиницю (тайський бат) вільноконвертованою, відмовившись від її прив'язки до долара США, в умовах величезного тягара зовнішньої заборгованості. Криза поширилась далі на Індонезію, Південну Корею, Гонконг, Малайзію, Лаос і на Філіппіни та Японію. У всіх цих країнах відбувся економічний спад. Наприклад, малайзійський валовий внутрішній продукт в 1998 р. зменшився на 6,2%, сектор будівництва зазнав зниження на 23,5% і обробної промисловості скоротився – на 9,0%. Індонезійський ВВП втратив 13,5% у 1998 р. [1, 7]. Країни додатково потерпали від ослаблених валют, девальювання акцій та інших активи,

втрати ринкового попиту та довіри в регіоні, стійкого зростання приватного боргу. Що послужило причинами такої ситуації? Азійські економіки вирости у «бульбашку», яка постійно підігрівалась «гарячими грошима», потреба в яких з часом зростала все більше з метою їх підтримання. Оскільки ці економіки дуже залежали як від зовнішніх запозичень, так і зовнішнього притоку капіталу, тому досягнення азійського дива відразу зникли, коли інвестиційні потоки в економіку ззовні припинились.

1. Залежність від зовнішнього фінансування і попиту для зростання. Країни "азійського економічного дива" були досить сильно залежними від припливу зовнішнього капіталу з розвинутих країн, оскільки високі процентні ставки були привабливі для іноземних інвесторів, а також були залежними від зовнішнього попиту на їх експортовану продукцію. Інвестиції були за своєю природою коротко- та середньостроковими і, отже, додатковий ризик йшов пліч-о-пліч з вигодами. Вони викликали швидке зростання регіональних економік на 8-12% ВВП щорічно в кінці 1980-х і початку 1990-х рр. та різке підвищення цін на активи [9]. До початку кризи підтримання фіксованого обмінного курсу стимулювало отримання зовнішніх позик, що призвело до надмірного впливу валютного ризику у фінансовому та корпоративному секторах.

Отже, необхідно враховувати наступне: із будь-яким високим припливом капіталу, збільшенням зовнішнього попиту і несподівано швидким економічним зростанням в країні слід поводитися обережно, бо можлива зміна умов і тоді відбудеться відтік капіталу та прийде економічний занепад. Для країн, що розвиваються, і тих, економіки яких є особливо орієнтовані на експорт, повинні бути вжиті заходи зі зміцнення внутрішнього попиту на товари і послуги місцевої промисловості та необхідно з обережністю ставитись до валютних ризиків у зовнішніх запозиченнях. Це допоможе вижити вітчизняній економіці в періоди низького попиту на зовнішніх ринках та в умовах наявності проблем зі зовнішнім фінансуванням.

2. Девальвація валюти та переоцінка зовнішньої заборгованості. У більшості азійських країн, що пустили свої валюти у вільне плавання під тиском відтоку капіталу із країни, відбулась значна їх девальвація протягом короткого періоду. Це створило додаткове навантаження на місцевих позичальників, які мали погашати валютні кредити у той час, коли дохід формувался у місцевій валюті, яка швидко втрачала свою вартість. У наведеній нижче таблиці ми надали інформацію про глибину девальвації азійських валют у кризовий період. У валюті вони втратили свою цінність на 20–81% залежно від місцевих умов.

МВФ створив декілька варіантів допомоги для постраждалих країн від кризи, які були пов'язані із зобов'язаннями скоротити державні витрати і підвищувати процентні ставки. Ці заходи часто критикували, оскільки вони були орієнтовані лише на наслідки кризи. Традиційний кейнсівський підхід щодо подолання кризи полягатиме у збільшенні державних витрат, підтримуванні великих компаній і більш низькими процентними ставками. Але ще більш ускладнюючим є той факт, що азійські країни прийняли кредити МВФ в період девальвації місцевих валют. Ці кредити стали здорожчати, тому що місцеві доходи формувалися у місцевій валюті.

Таким чином, девальвація місцевої валюти є природним наслідком зовнішнього відтоку капіталу під час кризових часів. Вона є додатковим тягарем для місцевих підприємств та установ, які взяли позики в іноземній валюті. Тому дуже важливо зрозуміти весь спектр ризиків, які пов'язані з даним явищем, українським державним лідерам. Зміни грошово-валютної політики вимагають оптимального планування та жорсткого контролю з боку всіх місцевих фінансових інститутів та уряду, щоб уникнути сценарію, що відбувся в Індонезії з 81%-ною девальвацією рупії, 13.7%-м падінням реального ВВП і 77%-ною інфляцією в 1998р., і, як наслідок, це завершилось політичною кризою [12].

3. Дозволити банкрутства або ж підтримувати на плаву? Однією з причин швидкого відновлення національних економік після кризи в Азії є той факт, що уряд не намагався врятувати кожну компанію і тим самим слабкіші з них збанкрутували, а сильніші і здоровіші вижили. Серед великих банкрутств та M & A угод під час азійської кризи, можна назвати наступні приклади. У 1998 р. Hyundai Motor поглинула Kia Motors, Samsung Motors' (статутний фонд – \$ 5 млрд. дол венчурного капіталу) була розпущена через кризу. Daewoo Motors був проданий американській компанії "Дженерал Моторс" (GM) [12].

Отже, не треба побоюватися банкрутств або M & A якраз під час кризи, так як активи будуть передані кращому менеджеру і це очистить економіку від низької ефективності. В українському випадку, варто запропонувати заміну прямого державного грошового фінансування в таких галузях, як металургія, машинобудування та будівництво на фінансування великих державних проектів в галузі інфраструктури. Такий підхід дозволив би забезпечити ці галузі замовленнями на продукцію їх виробництва.

4. Відновлення зовнішнього попиту як стимул виходу із кризи. Тут, на наш погляд, варто врахувати малайзійський досвід, де економіка була виведена з кризи за допомогою зростання обсягу експорту, зокрема, експорту електроніки та електротехнічних виробів до США, що є основним торговельним та інвестиційним партнером Малайзії. Малайзія також відмовилася прийняти кредити МВФ і зв'язати себе зобов'язаннями з ним. Для того, щоб оновити національну економіку уряд здійснив величезні витрати, і тому в країні був бюджетний дефіцит протягом наступних років. Інфляційний тиск залишався слабким, у результаті чого центральний банк був в змозі дотримуватися низьких процентних ставок. Пізніше, в Малайзії розпочався швидше економічний підйом, ніж у країн-сусідів.

Таким чином, оскільки українська економіка є більш орієнтованою на експорт, в якому частка продукції металургії займає до 40%, відродження української економіки розпочнеться після поживлення глобального сталевих ринку. Інші сектори економіки поділяють аналогічну до азійських економік залежність від зовнішнього попиту та фінансування для внутрішнього росту. Український уряд міг би збільшити свої інвестиції і витрати для стимулювання вітчизняних виробників, але в часи політичних розбіжностей таке є малоймовірним. Крім того, для розвитку місцевого ринку варто було б диверсифікувати споживачку мережу для місцевої металургійної промисловості до країн Близького Сходу та Північної Африки. Відродження української економіки буде відбуватися після завершення глобального спаду на сталевому ринку. Оскільки українська економіка є експортоорієнтованою та, як і «азійські тигри», має залежність внутрішнього зростання від зовнішнього попиту, очевидно, що зростання у вітчизняній економіці відновиться після того, коли світові ринки будуть поживлятися.

Примітки:

1. Kaufman, GG., Krueger, TH., Hunter, WC. (1999). The Asian Financial Crisis: Origins, Implications and Solutions. Springer. ISBN 0792384725
2. Pettis, Michael (2001). The Volatility Machine: Emerging Economies and the Threat of Financial Collapse. Oxford University Press. ISBN 0-19-514330-2.

3. Blustein, Paul (2001). The Chastening: Inside the Crisis that Rocked the Global Financial System and Humbled the IMF. PublicAffairs. ISBN 1-891620-81-9.
4. Noland, Markus, Li-gang Liu, Sherman Robinson, and Zhi Wang. (1998). Global Economic Effects of the Asian Currency Devaluations. Policy Analyses in International Economics, no. 56. Washington, DC: Institute for International Economics.
5. Pempel, T. J. (1999). The Politics of the Asian Economic Crisis. Ithaca, NY: Cornell University Press.
6. Ries, Philippe. (2000) The Asian Storm: Asia's Economic Crisis Examined.
8. Ngian Kee Jin (March 2000). Coping with the Asian Financial Crisis: The Singapore Experience. Institute of Southeast Asian Studies. ISSN 0219-3582
9. Tiwari, Rajnish (2003). Post-crisis Exchange Rate Regimes in Southeast Asia, Seminar Paper, University of Hamburg.
10. Kilgour, Andrea (1999). The changing economic situation in Vietnam: A product of the Asian crisis?
11. S. Radelet, J.D. Sachs, R.N. Cooper, B.P. Bosworth (1998). The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects. Brookings Papers on Economic Activity.
12. Stiglitz, Joseph (1996). Some Lessons From The East Asian Miracle. The World Bank Research Observer.

Viktor Stefanyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

GLOBAL ECONOMIC CRISES OF THE 20ST CENTURY AND CAPITAL MARKETS

The economic consequences of global economic crises of the XX century were investigated and lessons for overcoming of the economic downturn in modern Ukraine were identified.

Мар'яна Стефанишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ПЕРВИННОГО ПУБЛІЧНОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.

Українська економіка у своєму розвитку зіштовхнулася із низкою чинників, які стримують її поступ, знижують конкурентні переваги щодо забезпечення позитивних економічних трансформацій та адаптації до зростаючих конкурентних викликів з боку глобальної економіки. Ними є: низькі темпи нагромадження основного капіталу, недостатність кредитування інвестиційних потреб вітчизняної економіки тощо. З огляду на це важливу роль відіграє аналіз новітніх способів залучення коштів вітчизняними компаніями різних галузей для подальшого соціально-економічного розвитку країни.

Впродовж останніх років українські компанії активно почали залучати кошти шляхом первинного публічного розміщення акцій (IPO) на зарубіжних фондових біржах. У 2005р. обсяг залученого капіталу за допомогою IPO становив 170 млн. дол. А у 2007р. його загальний обсяг був у шість разів більшим і досяг 1221 млрд. дол. – найвищий впродовж останніх років. В першій половині 2008р. було здійснено IPO на загальну суму 796 млн. дол., в основному у зв'язку із сприятливим розвитком світових цін на сільськогосподарські продукти.

Всього було зроблено 20 первинних публічних розміщень акцій (IPO) і 38 приватних (PP), які порівняно з публічними характеризуються нижчими вимогами до компаній. Переважно низька ліквідність українських фондових бірж зумовила проведення підприємствами розміщення своїх акцій на міжнародних фондових ринках.

Проведене нами дослідження українських підприємств, які здійснювали IPO, показує, що найбільший обсяг капіталу залучили сільськогосподарські підприємства – 859 млн. дол. впродовж 2005-2008рр. Наступними були підприємства сектору нерухомості та металургії [1]. Сектор страхування, роздрібної торгівлі та машинобудування залучали кошти для подальшого розвитку за допомогою незначних за обсягом приватних розміщень акцій та випуском облігацій.

Розглянемо основні причини зростання зацікавленості іноземних інвесторів в акціях українських аграрних підприємств. По-перше, підвищення цін на продукти харчування. Так, у 2007р. рівень цін на продукти харчування збільшився на 40%. Однією з причин цього стало зростання обсягів вирощування кукурудзи і ріпаку для виробництва біопалива, а також підвищення розмірів споживання продуктів харчування в результаті збільшення доходів населення в країнах, які швидко розвиваються (Росія, Китай, Індія, Бразилія) [2].

Вирощування пшениці, ячменю, кукурудзи, ріпаку відзначалось зростанням середнього рівня прибутковості на 28% у 2007р. порівняно з 2006р. Найвищою була рентабельність вирощування ріпаку, яка становила 200% і ціна на нього не була нижчою, ніж 400-500 дол. за тону. В 2007р. було експортовано 80% урожаю ріпаку, а в наступних роках прогнозують ще значніше його зростання. Основними споживачами ріпаку є країни ЄС. Так, ціна на ріпакову олію становила рекордну величину – від 1385-1405 дол. за тону [3].

Основною конкурентною перевагою українських аграрних підприємств є набагато нижчі ціни на сільськогосподарську продукцію, ніж в країнах Європейського Союзу. Наприклад, у Франції ціна на кукурудзу становить 320 дол. за тону, що є на 120 дол. вище, ніж в Україні.

Іншою перевагою аграрних компаній є те, що вони можуть орендувати землі за дуже низькою середньою ціною – 30 дол. за 1га в рік. В країнах Європейського Союзу орендна плата 1 га землі є набагато вищою і становить в середньому 200-300 дол./га [2]. Розмір середнього прибутку з 1га землі дорівнював 500 дол. для великої української аграрної компанії у 2008 році [4].

Первинне і приватне розміщення акцій є основним джерелом фінансування розвитку бізнесу українськими аграрними компаніями. Процентні ставки за вітчизняні банківські кредити були досить високими (20-25%) і обсяги кредитів є незначними. Причиною цього є те, що заставою виступають в основному дешеві активи – сільськогосподарська техніка, ферми тощо, а земля не може виступати заставою, оскільки таке не передбачено чинним українським законодавством [2].

У 2005 р. «Укрпродукт» стала першою українською аграрною компанією, яка здійснила IPO на міжнародній фондовій біржі. Вона продала 27,2% своїх акцій за 11,3 млн. дол. на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі. «Укрпродукт» займається виробництвом молочної продукції [5].

Механізм, який був використаний даною компанією є характерним для вітчизняних компаній. Так, «Укрпродукт» створив компанію за кордоном, яка і проводила IPO на Лондонській фондовій біржі і є стовідсотковим власником української компанії.

В 2006р. також лише одна аграрна компанія «Астарта», великий виробник цукру в Україні, продав 20,0% акцій за 31,7 млн. дол. на Варшавській фондовій біржі. Там же у 2007р. «Кернел Груп», виробник соняшникової олії, зробив IPO на суму

220,0 млн. дол. за 33,0% акцій, які були використані для розширення сільськогосподарських угідь. «Landkom International», який займається виробництвом сировини для біоопливи і пшениці для харчової промисловості, залучив з допомогою IPO 110,1 млн. дол. за продаж 54,9% акцій на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі у 2007р. [5].

Миронівський хлібопродукт, найбільший український виробник м'яса, у 2008р. продав 19,4% акцій за 322,5 млн. дол. на Лондонській фондовій біржі. Це був найвищий обсяг капіталу, залучений українськими компаніями впродовж останніх трьох років. Таким чином, загальний обсяг капіталу, залучений за допомогою IPO становив 859,0 млн. дол., що зробило аграрну галузь лідером серед інших галузей вітчизняної економіки [1]. За умов економічної кризи IPO не здійснювалось українськими аграрними компаніями, але вже з весни 2010р. первинне розміщення акцій знову відновилось [6].

Проведений аналіз дозволяє нам визначити фактори, які мали вплив на розвиток IPO українських компаній на трьох рівнях: мікро-, макро- і глобальному. Так, основними факторами на мікрорівні, які визначали розвиток IPO українських компаній, були: розвиток галузі в цілому та потреба у капіталі (Наприклад, високий попит на нерухомість в країні спричинив збільшення IPO компаній даної галузі в 2006-2007рр.); структура компанії (У більшості вітчизняних компаній відсутня прозора структура і тому інвесторам важко зрозуміти процес здійснення контролю за фінансовими та грошовими потоками); бухгалтерська звітність підприємств (Переважна більшість компаній має приховані фінансові операції з метою уникнення сплати податків. А для того, щоб залучити капітал на іноземних фондових ринках, необхідно підприємствам показати бухгалтерську звітність, яка відповідає міжнародним стандартам бухгалтерського обліку за останні роки господарської діяльності); капіталізація компаній (Існують певні вимоги для одержання лістингу на вітчизняній чи іноземній біржі, але не всі компанії можуть їх виконати у зв'язку з їх низькою капіталізацією); поінформованість компаній про переваги IPO (Тільки три роки тому назад перші українські компанії почали проводити IPO і тому ще небагато підприємств відомі переваги IPO).

На макрорівні можна виокремити такі фактори, які мали вплив на IPO українських компаній: політична та економічна ситуація в країні (за останні п'ять років відбулось троє виборів нового складу парламенту, Помаранчева революція, що має негативний вплив на імідж нашої країни як місця здійснення іноземних інвестицій. Така нестабільна політична ситуація впливає і на проведення реформ у конкретних галузях, бо кожен новий склад парламенту відстоює свої власні інтереси); законодавча та нормативно-правова база (близько 80% первинних публічних розміщень акцій здійснювалось українськими компаніями, які були зареєстровані в країнах, де є сприятливе для підприємництва податкове середовище. Ця головна тенденція зумовлена невідповідністю вітчизняного законодавства сучасним вимогам успішного розвитку підприємництва. Це не дозволяє прямим шляхом проводити IPO компаніям з України, не вдаючись до заснування їх на території інших країн. Застаріла законодавча база створює можливості для корупції); внесок держави в розвиток міжнародної торгівлі (вступ України в Світову організацію торгівлі в 2008., угоди між країнами з метою економічної співпраці; розвиток фондового ринку в Україні і можливість проведення IPO (недостатній розвиток нашого фондового ринку став причиною того, що більшість великих українських компаній здійснювали IPO на міжнародних фондових біржах).

Основними факторами на глобальному рівні, які мали вплив на розвиток IPO українських компаній, були: ситуація на міжнародних фінансових ринках (міжнародна фінансова криза, яка почалась в США минулого року негативно вплинула на бажання українських підприємств проводити IPO); попит на акції підприємств з конкретної галузі (сприятливий попит на сільськогосподарську продукцію на світових фінансових ринках зумовив те, що більшість українських агрокомпаній здійснили успішне IPO на міжнародних фінансових біржах).

Висновки. Отже, проведений нами аналіз дозволяє визначити основні фактори, які мали вплив на розвиток IPO українських компаній на трьох рівнях: мікро-, макро- і глобальному. На мікрорівні можна виокремити такі фактори як – розвиток галузі в цілому та потреба у капіталі, бухгалтерська звітність підприємств, поінформованість компаній про переваги IPO; на макрорівні: політична та економічна ситуація в країні, законодавча та нормативно-правова база, розвиток фондового ринку в Україні і можливість проведення IPO; на глобальному рівні: ситуація на міжнародних фінансових ринках, попит на акції підприємств з конкретної галузі.

Примітки:

1. Bloomberg, www.bloomberg.com
2. Дружерученко К. (2008., Золоте зерно, Контракти, №21, с. 26-27.
3. Исакова Д. (2008., Земля обетованная, Инвестгазета, №24, с. 28-34.
4. Кравчук К., Турпак А. (2008., Непіднята цілина, Контракти, №38, с. 20-23.
5. Шапран В.С., Корнилюк Р.В., IPO от А до Я: Справочник эмитента, Киев, «Експерт-Рейтинг», 2007, 114 с.
6. <http://ubr.ua/finances/stock-market/uspeshnomu-ipo-nashih-kompanii-meshaet-ih-jadnost-43438>

Maryana Stefanyshyn

Ivan Franko National University of Lviv

DEVELOPMENT OF IPOs OF UKRAINIAN COMPANIES

The purpose of this article is to examine the IPOs of Ukrainian companies made during the last three years. According to the results of our analysis, we can determine the factors that had influence on IPOs of Ukrainian companies on three levels of economy: micro-, macro-, global.

Юлія Стовбан

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розмаїття методичних підходів до вивчення кризи, теоретичних інтерпретацій її сутності та оціночних суджень щодо її впливу на конкурентоспроможність підприємств та наслідків, які вона спричиняє, свідчить про складність, багатогранність, неоднозначність природи цієї категорії. Це дає підставу інтерпретувати кризу, як категорію діалектики, яка поширює свій вплив на фінансову, економічну і стратегічну діяльність підприємства [2].

Над проблемою конкурентоспроможності працювали такі відомі зарубіжні вчені, як А.Сміт, Д.Рікардо, К. Маркс, Д.С.Мілль, А.Маршалл, П.Сраффі, Дж. Сакс, Дж. Хінкс, а також вітчизняні вчені В.Д.Базилевич, Я.Б.Базилук, А.С.Гальчинський, В.М.Геєць, Т.І.Гончар, С.Г.Коротка, В.П.Черевань та інші. Проте відчувається дефіцит наукових праць, у яких розкривається сутність проблем цієї теми на загальнодержавному рівні та на рівні окремих регіонів України, що

зумовлює подальше нагромадження економічних і соціальних проблем, зниження темпів економічного зростання, падіння рівня добробуту [1].

Причинами зниження конкурентоспроможності підприємств України в умовах кризи є не тільки вплив зовнішніх факторів: зменшення платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарювання, але й неадекватний ринковим вимогам стан управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємств.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства в період кризи має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований. Розуміння цих аксіоматичних істин обумовлює доцільність визначення основних методів, що повинні розроблятися і враховуватися у процесі антикризового управління підприємством[3].

Головне завдання управління підприємством в умовах кризи полягає в оперативному виробленні таких рішень, які дозволили б досягти бажаного результату при мінімальних додаткових коштах і при мінімальних негативних наслідках.

В умовах теперішньої економічної кризи центр ваги і відповідальності за пошук можливостей і практичну реалізацію задач формування належного рівня конкурентоспроможності підприємств, забезпечення їхньої економічної безпеки знаходиться на мікрорівні і повинні вирішуватися за рахунок мобілізації власних ресурсів, розробки і впровадження ефективного організаційно-економічного механізму цілеспрямованого управління цим процесом.

Разом з тим, підвищення економічного успіху держави є найважливішим пріоритетом соціально – економічної політики України, яка повинна знайти всебічну активну підтримку в діях Верховної Ради України та уряду і вплинути на формування сприятливого нормативно – правового поля конкуренції. Для цього є необхідним формування такої ідеології політики, яка була б адекватна умовам ринку, вимогам назалежності держави та її ефективного інтегрування у світову економічну систему. Галузь економіки та підприємство, які прагнуть динамічно розвиватися та забезпечувати свою конкурентоспроможність, повинні перебудувати власну стратегію і тактику з урахуванням головної мети, поточних і стратегічних завдань діяльності [4].

Криза – це не тільки спад виробництва і глухий кут, вона – це очищення економічного організму. Це не тільки реальна можливість підвищити рівень конкурентоспроможності, а й необхідність кардинальних реформ, здатних забезпечити прискорений кількісних та якісний розвиток економіки у майбутньому. І думати про це майбутнє необхідно вже сьогодні.

Примітки:

- 1.Белсієнко О.Г. Чинники впливу на конкурентоспроможність економіки // Економіка та держава. – 2009. -№8. -С.33 -34.
2. Гончарук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю// Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №2.
3. Довбуш Р.А., Зозуля А.Л. Управління конкурентоспроможністю підприємств: Підручник. - Х.: Основа, 2006.
4. Задувайло Л. Роль фінансового потенціалу при посиленні конкурентоспроможності національної економіки // Економіст . – 2009. -№7.-С.36-39.

Stovban Yuliya

Ivan Franko National University of Lviv

A COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF UKRAINE IS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

A world economic crisis considerably influenced on the competitiveness of economy of Ukraine. There are many factors which reduced the competitiveness of the Ukrainian enterprises. Among them: diminishing of solvent demand, loss of adjusted economic connections, markets of purchase and sale, substantial increase of prices on power mediums, imperfect legislation, and also errors in a management enterprises. The task of management an enterprise in the conditions of crisis consists in the operative making of such decisions which would allow to attain the desired result at a minimum additional money and at minimum negative consequences.

Ольга Столітня

Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІЙСЬКОВОЇ ЧАСТИНИ

Охорона навколишнього середовища є актуальним питанням у світі та великою проблемою для України. На порозі нового тисячоліття, коли екологічна обстановка в Україні погіршилася настільки, що питання "бути чи не бути?" із риторичного стало повсякденною реальністю виживання українського народу, суспільства і держави в умовах тотальної техногенної кризи, питання екології військової діяльності набули надзвичайної актуальності. За оцінками експертів Збройні Сили вносять значний вклад в погіршення екологічної ситуації в країні (6-10 % від загального об'єму забруднення навколишнього середовища припадає на військову діяльність). Результати їх діяльності, негативно впливаючи на стан здоров'я особового складу й цивільного населення, значною мірою заважають нормальному функціонуванню народногосподарського комплексу. Це проявляється, зокрема, у руйнуванні існуючих екосистем і природних ландшафтів, небезпечних викидах шкідливих речовин в атмосферу і гідросферу, генеруванні потужного електромагнітного та іонізуючого випромінювання тощо.

Впродовж усієї історії України мала місце тенденція ставлення до збереження та відновлення навколишнього середовища як до другорядної справи. Багаторічний дефіцит цільових асигнувань на природоохоронні заходи, залишковий принцип їх фінансування, низький рівень екологічної освіти, низький рівень відповідальності військового керівництва за незадовільний екологічний стан і, шкідливий вплив внаслідок діяльності військових на природне середовище і відсутність профілактики порушень норм екологічної безпеки - головні причини низького екологічного стану гарнізонів, природоохоронної діяльності та природокористування у Збройних силах України. Негативною тенденцією стала також світова економічна криза, яка відобразилась як на економіці цілому, так і на окремих її галузях. Як результат – скорочення бюджетного фінансування. Проектом закону України «Про Державний бюджет на 2011 рік» передбачено фінансування ЗСУ в розмірі 13 млрд.грн. при потребі 19млрд.грн., що являє 1,2% ВВП (потрібно 3% - 4% ВВП). В розвинених країнах ця величина сягає 60-70% ВВП (США).

Принципового значення набуває завдання енергійного формування у свідомості військовослужбовців всіх рангів ідеї ощадливого ставлення до природи, раціонального використання її ресурсів. Ця ідея має бути зафіксована в усіх документах, що регламентують діяльність військових формувань, зокрема, у статутах, а також навчальних програмах військових

учбових закладів. Невідкладною вимогою дня стала необхідність підготовки військових екологів, постановка і розгортання відповідних досліджень силами військових вчених із наступною розробкою конкретних практичних рекомендацій.

Важливо також розширити оціночні критерії діяльності командирів військових формувань за рахунок так званого "екологічного" і враховувати його під час присвоєння чергових військових звань і вирішенні питань просування службовими сходами. Не виключається також і можливість їх матеріального й морального заохочення за умов сумлінної реалізації заходів екологічної безпеки.

Тобто, першочергового значення набуває фінансовий і матеріальний бік справи, а також створення комп'ютерної бази даних щодо стану екологічних об'єктів ЗСУ та їх постійного моніторингу.

Важливим питанням також законодавче регулювання розмірів та порядку сплати за забруднення навколишнього середовища, визначення норм скидів та викидів шкідливих речовин.

В доповіді розглянуті дії структурних підрозділів ЗСУ Міністерства оборони України, наведені можливі джерела фінансування військової частини для забезпечення охорони навколишнього середовища та наслідків ліквідації військових діяльності в умовах дефіцитного стану бюджету, зокрема за рахунок спеціального фонду бюджету (можна було б використати частину іноземних надходжень, передбачених на ліквідацію ядерної зброї після приєднання України до договору про її нерозповсюдження; частину коштів можна було б отримати від продажу іншим країнам звичайної зброї, також можливим шляхом фінансування може бути реалізація надлишкового озброєння, боєприпасів, бойової та іншої техніки, яка залишилася після розпаду Радянського Союзу та інші джерела надходження). Обґрунтовано необхідність включення Кабінетом Міністрів України до бюджету Міністерства оборони (а також інших силових міністерств) статті "видатки на природоохоронні заходи", що відкрило б перспективу гарантованого фінансування останніх.

Olga Stolitnya

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Military Institute

PRESSING QUESTIONS OF THE FINANCIAL ENSURING OF NATURE PROTECTION ACTIVITY OF MILITARY UNIT
This article tells about issues of nature protection in the Armed Forces of Ukraine and financial ensuring of this activity.

Анна Сторожук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В Україні інституційні засади сталого розвитку ще не сформовані. Отже, цілі щодо становлення інституційної системи екологічно збалансованої економіки є одними із найважливіших для нашої держави.

Суб'єктами національної інституційної системи сталого розвитку є: держава (органи державного управління, урядові організації), громадські організації, наукові інститути, окремі громадяни. Усі вони є формальними інститутами. Неформальними інститутами є традиції, норми, звичаї, правила поведінки, закріплені у суспільстві. Неформальні норми та правила при всіх змінах навколишнього середовища змінюються лише поступово, у міру формування в організацій та індивідів альтернативних моделей поведінки, пов'язаних із новим сприйняттям ними вигод і витрат [3].

Ключову роль в організації інституційного середовища виконує держава. Вона забезпечує узгодженість розрізнених та конкуруючих інтересів усіх суб'єктів, а також дотримання цілей сталого розвитку національної економіки. Громадські організації представляють інтереси суспільства і сприяють залученню усіх зацікавлених сторін до прийняття рішень. Вони в свою чергу виконують контролюючу функцію щодо відповідності державних дій певним вимогам, аналізують сигнали у суспільстві як реакцію на дії уряду.

На жаль, до цього часу в Україні немає ні концепції, ні стратегії сталого розвитку. Проект Постанови про Концепцію переходу України до сталого розвитку у 2005 році не підтримано. Стратегію сталого розвитку України також не ухвалено.

Постановою Кабінету Міністрів України від 8 жовтня 1997 року № 1123 було створено Національну комісію сталого розвитку України при Кабінеті Міністрів України, яка виявилась неефективною і згодом її ліквідували. У вересні 2009 р. було утворено Національну раду зі сталого розвитку, яка є постійним консультативно-дорадчим органом при Кабінеті Міністрів України, метою якого є сприяння органам виконавчої влади в діяльності, що пов'язана із забезпеченням сталого розвитку національної економіки. 21 серпня 2009 року було утворено також Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України, що є консультативно-дорадчим органом при Президентові України.

Таким чином, відбувається накладка функцій двох органів, які є дорадчими у питаннях сталого розвитку. Доцільно було б створити один ефективний орган, який би відповідав за формування та реалізацію політики зі сталого розвитку, а питання науки та інновацій, хоча і повинні розглядатись у контексті сталого розвитку, є окремою сферою відання відповідного органу.

Основними проблемами, які заважають формуванню ефективної політики сталого розвитку в Україні є: нерациональна структура природокористування, значна частка сировинних та енергоємних галузей промисловості (гірничо-металургійної, паливно-енергетичної, хімічної і нафтохімічної) у структурі ВВП, прискорений розвиток ресурсовидобувних галузей, сировинна спрямованість експорту, фізичне і моральне старіння промислово-виробничих основних фондів, невисокий показник технічного оновлення виробництва і економії первинної сировини (низька частка впровадження ресурсозберігаючих технологій), зростає питома вага тіньової економіки, зростає і зовнішній борг України.

Тому для розбудови ефективної інституційної системи необхідними є такі заходи:

1. Створення єдиного органу, відповідального за розробку та реалізацію політики сталого розвитку. Це може бути окреме Міністерство зі сталого розвитку (яке б узгоджувало та урівноважувало економічну, екологічну та соціальну політику), відомство, комітет зі сталого розвитку, або Національна рада, яка б виконувала не тільки консультативно-дорадчі функції, а й приймала участь у розробці політики зі сталого розвитку та слідувала за її реалізацією. Також створення відповідних органів на місцях.

2. прийняття і реалізація таких основоположних документів як Концепція переходу України до сталого розвитку, Національна стратегія сталого розвитку, Програма дій з реалізації стратегії сталого розвитку, узгодження національного законодавства з міжнародними вимогами щодо сталого розвитку;

3. розробка системи індикаторів сталого розвитку, створення баз даних;

4. створення ефективної системи звітності органів, відповідальних за сталий розвиток на національному та місцевому рівнях;
5. фінансування проектів зі сталого розвитку;
6. налагодження співпраці уряду та громадських організацій на національному, місцевому та міжнародному рівнях.;
7. проведення відповідними органами аналізу дій уряду та експертизи чинного законодавства щодо його відповідності принципам збалансованого;
8. проведення системного моніторингу показників та індикаторів сталого розвитку (які б включали економічні, екологічні, соціальні та інституційні показники);

Основними пріоритетами політики сталого розвитку мають бути: розбудова ефективної інституційної системи сталого розвитку, структурна перебудова економіки України; зниження рівня бідності; перехід на засади сталого природокористування, збалансованого ведення сільського господарства та розвитку енергетики; збереження біорізноманіття; освіта і наукове забезпечення у сфері збалансованого розвитку; розвиток міжнародного співробітництва.

Держава забезпечує сталий розвиток через : розробку та впровадження нормативно-законодавчих актів щодо переходу на засади сталого розвитку; реалізацію пріоритетних загальнонаціональних програм соціально-економічного і екологічного розвитку країни; активізацію соціальної політики та забезпечення соціальних гарантій населенню; визначення основних напрямів і пірометрів розвитку економіки, включаючи структурну перебудову з урахуванням екологічних вимог; здійснення цілеспрямованої інвестиційної діяльності, направленої на подальшу екологізацію промислового і сільськогосподарського виробництва з виходом на міжнародні стандарти; створення системи моніторингу сталого розвитку через запровадження єдиних індикаторів сталого розвитку. [1, с. 111]

До інституційних аспектів державного регулювання економіки відносяться вирішення завдань на мікро- і макрорівнях. На мікрорівні з урахуванням екологічних факторів повинні бути вирішені такі завдання розвитку: вибір і прийняття рішень у відношенні обмежених екологічних благ і якості навколишнього середовища, оцінка зовнішніх ефектів, реалізація майнових прав на природні й екологічні блага й ін. До завдань макрорівня належать: формування та реалізація політики щодо захисту навколишнього природного середовища, завдання щодо розвитку й становлення інституту екологічного підприємництва, формування ринку екологічно чистих продуктів і технологій і ін. [2, с. 27]

На національному рівні необхідно визнати, що сталий розвиток не може бути реалізовано тільки на основі ринкових механізмів, без участі, відповідальності і конкретних дій з боку національного уряду. Національний уряд несе основну відповідальність за розробку та реалізацію національної стратегії сталого розвитку, у розробці якої повинні брати участь усі зацікавлені сторони: неурядові організації, наукові інститути, бізнес-структури, окремі громадяни. Завдання для України полягає в тому, щоб розставити пріоритети та провадити політику на засадах сталого розвитку, а для цього необхідно в першу чергу забезпечити функціонування ефективної інституційної системи екологічно збалансованої економіки.

Примітки:

1. Гринів Л.С. Екологічна економіка: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2010. – 360 с.
2. Желаяева С.Э., Сактоев В.Е., Цыренова Е.Д. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различных типов. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 156 с., с. 27
3. Ткач А.А. Институциональные основы рыночной инфраструктуры: Монография / НАН України. Об'єднаний ін-т економіки. – К., 2005. – 295 с.

Anna Storozhuk

Lviv National University named by Ivan Franko

ORGANIZATIONAL AND INSTITUTIONAL MECHANISMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT POLICY FORMING IN UKRAINE

In the paper main mechanisms of sustainable development policy forming are revealed. Basic problems on the way to sustainable economy are described. The priorities of sustainable development policy are grounded.

Тетяна Строгуш

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

На нинішній час складаються об'єктивні умови, що призводять до ускладнення завдань прийняття управлінських рішень. Сучасний соціально-економічний стан в Україні характеризується досить високим рівнем складності виробничих відносин, невизначеності інформації про характеристики економічних об'єктів, динаміки процесів, що відбуваються. Розширюються масштаби соціально-економічної взаємодії, більш складними й розгалуженими стають економічні, фінансові, соціальні, інформаційні, технічні, організаційні зв'язки. Відомо, що в сучасних умовах також стрімко прискорюється темп суспільно-політичних процесів. Збільшення обсягів інформації, необхідної для використання в процесі прийняття управлінських рішень, зумовлює необхідність застосування нових методів і засобів опрацювання економічної та управлінської інформації. Розвиток науки й техніки вимагає від органів державної влади інтеграції в процес управління якісно нових підходів до проблем прийняття управлінських рішень. Управлінські рішення, прийняті органами державної влади, формуються в умовах жорстких обмежень, як природних, так і трудових, фінансових ресурсів. Перехід до ринкових відносин став причиною ускладнення економічних завдань в системі управління соціально-економічним розвитком. Сукупність перелічених факторів, що характеризують соціально-економічне середовище розвитку регіону, висувають підвищені вимоги до якості управлінських рішень, оперативності їх прийняття й реалізації.

До найбільш перспективного математичного інструментарію, що дає змогу адекватно описати такі середовища, відносять апарат теорії ігор. Напрямок теоретико-ігрового моделювання має ту особливість, що уможливорює у випадку багатьох невизначених факторів (за умов обмеженої інформації) отримувати результат з достатньою мірою точності.

Метою фіскального моделювання може бути розроблення для кожного з учасників гри найбільш раціональних (оптимальних), за певних розглядуваних умов, стратегій поведінки, у яких основною метою є не стільки, щоб досягнути виграшу, як, у першу чергу, не програти, тобто повернути вкладені кошти. Якщо ж у цьому випадку можна добитися певного виграшу (прибутку), то таку діяльність варто продовжувати і розвивати [1].

Нехай деяке підприємство характеризується певними обліково-виробничими показниками своєї фінансово-господарської діяльності. Необхідно на їх основі визначити стратегії діяльності цього підприємства. Таку задачу доцільно подати у вигляді скінченної антагоністичної гри:

$$\Gamma = \langle X, Y, H \rangle, \quad (1)$$

де X – множина можливих дій підприємства; Y – множина можливих дій ринку; H – функція корисності, яка визначає виграш або програш сторін гри.

Фінансова невизначеність під час прийняття управлінських рішень з допомогою теорії ігор проявляється в тому, що учасники гри незалежно один від одного вибирають відповідно деякі чисті стратегії X і Y , внаслідок чого складається ситуація рівноваги. Якщо гра не має ситуації рівноваги в чистих стратегіях, то учасники гри, застосовуючи свої максимінну і мінімаксу чисті стратегії, створюють нестійку ситуацію, в якій має місце вибір деяких змішаних стратегій. Функцію H можна подати у вигляді:

$$H = \| h_{ij} \|, 1 \leq i \leq m, 1 \leq j \leq n, \quad (2)$$

де в i -у рядку послідовно розташовані виграші підприємства у ситуаціях $(i,1), (i,2), \dots, (i,n)$, а в j -у стовпці розташовані його виграші у ситуаціях $(1,j), (2,j), \dots, (m,j)$.

Використовуючи результати праці [1], співвідношення для визначення стратегій діяльності підприємства X_j і ринку Y_j подамо у вигляді:

$$x_j = \frac{1}{r_j \cdot \sum_{i=1}^m \frac{1}{r_i}}, y_j = \frac{1 - m + r_j \cdot \sum_{i=1}^m \frac{1}{r_i}}{r_j \cdot \sum_{i=1}^m \frac{1}{r_i}}, 1 \leq j \leq m, \quad (3)$$

де r_j – елементи еквівалентної матриці виграшів.

Використання зазначеного підходу дає можливість вибору оптимальної стратегії для певного виду діяльності, беручи до уваги його дохідність та відповідну збитковість. А також визначити нерентабельні сектори діяльності, які потребують підвищення їх технологічного забезпечення.

Примітки:

1. Юринєць В. Вплив валютної політики і рівня інфляції на суб'єкти підприємництва // Збірник наук. праць “Формування ринкової економіки в Україні” – Львів, Львівський національний університет імені Івана Франка, 2009, вип. 19. – С. 124-129.

Tetiana Strogush

Lviv Ivan Franko National University

MODELLING OF DECISION-MAKING PROCESS IN CONDITIONS OF FINANCIAL UNCERTAINTY

Today economic situation in Ukraine is characterized by a high level of complexity of relationships, uncertainty about the economic characteristics of objects, dynamic processes that occur. That's why the process of making decisions in conditions of financial uncertainty is considered. The optimal model of this process' realization in modern conditions is proposed.

Петро Строгуш

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОКУМЕНТАЦІЯ ТА ДІЛОВОДСТВО В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У сучасних умовах управління організацією реалізується через сукупність різноманітних, взаємодіючих та взаємозалежних між собою процесів. Одними із таких є документація та діловодство. на сьогоднішній день немає жодної організації, яка б могла проігнорувати їх, як з господарської позиції, так із позиції чинного фінансового чи податкового законодавства. Тому, вивчення особливостей реалізації процесів документації та діловодства є дуже актуальним і має практичне застосування в діяльності організацій.

Діловодство відображає усі управлінські дії щодо утворення, реєстрації, руху, організації контролю виконання документів, формуванню справ, підготовки документів до зберігання тощо. Головним завданням діловодства є забезпечення швидкої і ефективної роботи організації. Однак, в умовах різноманітності господарських зв'язків організації, складних процесів виробництва та управління, мінливого маркетингового середовища, і при постійно зростаючому обсязі інформації менеджер організації, як правило, позбавлений можливості ухвалювати оптимальні рішення з конкретного питання безпосередньо при одержанні документу. Звідси випливає, що, враховуючи такі обставини, частину документів менеджер направляє у структурні підрозділи без відповідного рішення. А це, в свою чергу, обумовлює появу більш гострих проблем у сфері документації та діловодства в організації, що негативно впливають на ефективність господарської діяльності.

Практика свідчить, що при первинному розгляданні керівник приймає певні рішення не більш ніж з 2 % документів, що надійшли до нього. Внаслідок цього резолюції не дають виконавцям нової інформації, крім тієї, яка є у документах, і на процес підготовки рішень не впливають (резолюції типу “До виконання”, “Прошу розглянути”, “Розібратися” та ін.). Таким чином, підготовка рішень, а також пошук шляхів і засобів реалізації їх здійснюються працівниками апарату управління, а не менеджером, останній лише санкціонує або відкидає підготовлені ними проекти рішень.

Щорічний документообіг в середній або великій організації становить від 30 до 250 тис. документів. Нерідко керівник і його заступник розглядають до 100 і більше документів за день. Витрати праці при цьому, як показують численні дослідження, досягають 15-20 % їхнього робочого часу. Тим часом керівник здатний сприймати протягом дня документальну інформацію, обсяг якої не перевищує 25-30 сторінок зв'язного друкарського тексту.

Потребують також вирішення проблеми пов'язані з організацією руху документів. Адже стандартний порядок руху важливих документів це “знизу – вгору” через усі шаблі ієрархії управління, що призводить до зростання витрат праці не тільки керівників, а й спеціалістів, а також технічних працівників. При проходженні кожного шабля управління до розгляду документа залучають нового робітника; звідси нове читання документа, обмірковування його, написання резолюцій та ін., тобто ускладнюється внутрішня діяльність адміністративного органу. Крім того, перебування документа у кожній інстанції супроводжується кількома діловодними операціями – передавання, реєстрація та ін. Такий порядок розглядання документів призводить до повторення циклів цих операцій. Нерідко 7-10 чоловік ознайомлюються із змістом документа ще до початку його фактичного виконання, що є неефективним. Керівник підприємства, його заступники, керівники підрозділів нерідко двічі повертаються до розглядання одного документа: при надходженні його в апарат управління і через 10-12 днів після руху його “знизу – вгору” для підпису.

Слід зазначити, що в таких випадках спостерігаємо “парадоксальне явище”, при якому другорядні документи, що безпосередньо надійшли працівнику, виконуються у два-три рази швидше, ніж важливі і термінові, які було направлено спочатку керівнику, а потім виконавцю.

З метою уникнення зазначених недоліків, пов'язаних з розподілом документів між виконавцями, підрозділами та їхніми керівниками на підприємствах, потрібно застосувати процес попереднього розгляду документів, що передбачає:

- розподіл документів між керівниками, начальниками структурних підрозділів і виконавцями з урахуванням основних критеріїв оцінки їх змісту і забезпечення апарату управління необхідною і достатньою інформацією;
- визначення конкретних виконавців документів, відповідно до посадових обов'язків, визначених посадовими інструкціями, інструкціями з діловодства тощо;
- надходження в апарат управління лише тих документів, виконання яких є його прерогативою;
- реєстрацію лише прерогатив них документів;
- аналіз документації з метою її скорочення та раціоналізації.

Отже, раціональна організація діловодства дає змогу забезпечити ефективний обмін інформацією в організації і ухвалення обґрунтованих управлінських рішень.

Strogush Peter

Ivan Franko National University of Lviv,

DOCUMENTATION AND OFFICE WORK IN SYSTEM OF MANAGEMENT MODERN ORGANIZATION

The features of realization of the office work in modern organizations, such as: education, registration, motion, organization of control of the implementation of documents, preparation of documents to storage and others like that are explored in the article. Certainly, that introduction of the process of previous consideration of documents will enable to provide effective exchange information in organizations and acceptance of rational decisions.

Галина Строгуш

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Як свідчить практика, ефективний шлях виявлення ризиків і тенденцій розвитку банківського сектора — це якісний і своєчасно проведений аналіз діяльності банків, зокрема аналіз джерел їх фінансових ресурсів. Під фінансовими ресурсами комерційного банку прийнято розуміти залучені та запозичені кошти суб'єктів економічної діяльності та фізичних осіб, а також власні банківські кошти (власний капітал), які перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій, а також для надання послуг (гарантійних, посередницьких, консультаційних, інформаційних, трастових тощо) з метою отримання достатнього прибутку [4, с. 195]. При аналізі використовуваних банком фінансових ресурсів помітним є той факт, що власні кошти займають відносно невелику частку, тоді як перевага віддається залученню короткострокових ресурсів, які виступають основним джерелом покриття активних операцій. Власні кошти банки, як правило, підтримують на мінімально допустимому рівні, що відповідає законодавству та нормативним документам щодо співвідношення власних і залучених ресурсів. Власний капітал та довгострокові позичкові кошти стають джерелом фінансування переважно довгострокових активів [6, с. 43].

Формування структури джерел фінансових ресурсів банки повинні приділяти достатньо уваги, адже від їх кількісно-якісних характеристик залежить обсяг та структура здійснюваних активних операцій. Проте дане питання є недостатньо дослідженим з точки зору формалізації. В напрацюваннях авторів В.В. Вітлінського [1, с. 257] та П.В. Конюховського можна знайти стохастичні моделі динаміки фінансових ресурсів, які банки можуть використовувати для планування та прогнозування обсягів здійснюваних операцій, але відсутні рекомендації щодо критеріїв вибору того чи іншого джерела фінансових ресурсів та побудови оптимального портфелю джерел фінансових ресурсів [2, с. 34]. Істотний внесок у вирішення питання раціонального формування портфелів активів і пасивів з врахуванням фінансових ризиків зробив відомий економіст Н.М. Марковіч.

Джерелами фінансових ресурсів банку можуть виступати: депозити фізичних та юридичних осіб, кредити інших банків, в тому числі НБУ, випуск власних цінних паперів, власний капітал. В кожен момент часу структуру портфеля джерел фінансових ресурсів можна відобразити через сукупність концентрації залишків фінансових ресурсів з кожного джерела. Кожне із згаданих джерел можна охарактеризувати двома параметрами: 1. термін залучення; 2. норма витрат на залучення. В зв'язку з різними термінами залучення фінансових ресурсів виникає ризик, що пов'язаний зі змінами обсягів залучених фінансових ресурсів в часі. Використання довгострокових ресурсів є менш обтяжене ризиком в порівнянні з ресурсами, залученими на короткий термін, проте супроводжується більшими витратами на оплату користування ними. Отже, між згаданими параметрами існує пряма залежність. З огляду на це при формуванні структури джерел фінансових ресурсів банківської установи виправдано використовувати вже розроблені моделі динаміки обсягів фінансових ресурсів [5, с. 143] та портфельний підхід, суть якого зводиться до аналізу кожного джерела фінансових ресурсів з погляду на його обсяг, динаміку, рівень витрат на залучення та ризик, як міри змінюваності цих витрат та імовірність їх збільшення. Тобто

використовувані банком джерела фінансових ресурсів мають бути у такому співвідношенні між собою, щоб ризик ліквідності балансу та витрати банку, пов'язані із обслуговуванням пасивних операцій, були якомога нижчими.

Окрім вище зазначеного структура портфеля джерел фінансових ресурсів кожного комерційного банку повинна формуватися виходячи із видів та обсягів запланованих активних операцій, тобто основним принципом формування структури портфелю фінансових ресурсів має бути: відповідність параметрів використовуваних джерел фінансових ресурсів параметрам активних операцій та зменшення ризику ліквідності з одночасним зменшенням затрат на залучення додаткових фінансових ресурсів [3, с. 31].

Примітки:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. - К: КНЕУ, 2003. - 408 с.
2. Гринько О., Хохлов В. Прогнозування ресурсів банківських установ// Вісник НБУ. - 2008. - №8. - с. 30-37
3. Головань С.В., Карминский А.М., Пересецкий А.А. Эффективность российских банков с точки зрения минимизации издержек с учетом факторов риска// Экономика и математические методы. - 2008. - №4, том №44. - с. 28-38
4. Діба М.І., Якімлюк Я.П. Фінансові ресурси банку: поняття та підходи до їх аналізу// Вчені записки. - Вип. 11. - с. 192-197
5. Конюховський П.В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности. - СПб: Питер, 2001. - 224с.
6. Статистика банківської діяльності: Навч. посібник/ А.В. Головач, В.Б. Захожай, К.С. Базилевич. - К.: МАУП, 1999. - 176 с.

Halyna Strohush

Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF THE STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES SOURCES OF COMMERCIAL BANK

The subject of analysis is the structure of financial resources sources of commercial bank. It is certainly that used sources of financial resources are determined in compliance with the terms and the sum of active operations and must be optimum for the risk level predefined by the term and expenses linked with attraction of every type of source. For the modeling of the structure of financial resources of commercial bank it is suggested to use stochastic models of financial resources dynamics and brief-case approach. Besides it is noticed that the main principle of financial resources sources structure forming must be its conformity to the volume and term of bank active operations.

Студілко І.А. (Іщенко Я.П.)

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРИ, РОБОТИ І ПОСЛУГИ

В умовах переходу до ринкової економіки достовірність обліку дебіторської заборгованості відіграє одну з важливих ролей у діяльності та виробничому процесі підприємства. Стан дебіторської заборгованості враховується при плануванні управління підприємством. Дебіторська заборгованість показує платоспроможність та діяльність підприємства і для отримання кредитів кредитні установи вимагають інформацію про стан дебіторської і кредиторської заборгованості на підприємстві [2].

В Україні процес створення нормальних умов для проходження господарських розрахунків стримується недосконалим законодавством і прорахунками в його практичному застосуванні. Так, вітчизняний виробник, який у відповідності з договором відвантажив товар споживачам, не має жодних гарантій на своєчасне одержання грошей через невизначений правовий статус боргів. Через це з обороту виводяться величезні грошові масиви, що породжує дефіцит грошей, який паралізує діяльність підприємства. Можна сказати, що в значній мірі, причиною економічної кризи в нашій країні являється криза платежів, яка проявляється у тому, що підприємства не здійснюють платежі одне одному за товари, роботи і послуги.

Метою публікації є розробка пропозицій щодо удосконалення визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги на дату первинної реєстрації та на дату балансу.

Особливістю визнання поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги є те, що вона визнається одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт чи послуг. Таким чином, для визнання поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги необхідно, щоб виконувалися критерії визнання доходу:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

У разі відстрочення платежу з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів (їх еквівалентів), що підлягають отриманню за товари, така різниця визначається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) в період її нарахування.

Момент передачі ризиків й вигод, пов'язаних з правом власності на продукцію, товари, роботи, послуги визначається на основі вивчення угоди поставки продукції (товару, послуг), яка укладена між підприємством та покупцем, та обставин операції. У разі відстрочення платежу з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів (їх еквівалентів), що підлягають отриманню за товари, така різниця визначається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) в період її нарахування.

Отже, на дату визнання дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги відображається за собівартістю, яка дорівнює вартості обміну, встановленій сторонами. Її оцінку можуть зменшити надані знижки та повернення товарів.

Оцінка поточної дебіторської заборгованості залежить від причини її виникнення та її виду.

Наприклад, поточна дебіторська заборгованість, що виникла в результаті реалізації продукції, товарів, робіт або послуг на умовах наступної оплати, оцінюється за первісною вартістю.

Під первісною вартістю, у цьому випадку, розуміється вартість, за якою такий товар був реалізований, а не його собівартість.

За такою первісною вартістю поточна дебіторська заборгованість, що виникла із зазначеної вище причини, враховується доти, поки не відбудеться одна з двох подій:

1. буде здійснене її погашення, і вона перестане існувати як така;
2. виникне різниця між справедливою вартістю даної дебіторської заборгованості та номінальною сумою коштів або (і) їхніх еквівалентів, які підлягають одержанню за реалізований товар.

У випадку, якщо відбудеться перша подія, то її наслідки прості й зрозумілі. А от у другому випадку не все так просто. Перше питання, що виникає, стосується визначення справедливої вартості дебіторської заборгованості. Якщо мова йде про справедливую вартість дебіторської заборгованості як таку (наприклад, про суму, яку можна одержати у випадку передачі іншій особі (підприємству) права вимоги за даним боргом), то це одне, а якщо мова йде про справедливую вартість дебіторської заборгованості як компенсацію за поставлений товар, то це інше. В першому випадку справедлива вартість визначається, виходячи з ринкової вартості аналогічних зобов'язань при здійсненні передачі права їхньої вимоги, а в другому випадку - виходячи з ринкової вартості переданого покупцеві та не оплаченого товару. Погодьтеся, що в цих двох випадках справедлива вартість буде різною, причому різниця може бути значна.

При визначенні справедливої вартості дебіторської заборгованості необхідно відштовхуватися від ринкової вартості товару, аналогічного тому, що був переданий покупцеві та який не оплачено. Такий висновок зроблено на підставі того, що будь-яке порівняння правомірно здійснювати тільки по аналогічних активах (цінностях, об'єктах і т.д.). А оскільки справедливую вартість дебіторської заборгованості нам необхідно порівнювати із сумою коштів (їхніх еквівалентів), які ми припускаємо одержати за переданий товар, то й справедлива вартість заборгованості повинна визначатися на підставі вартості того ж товару.

Відповідно до вимоги П(С)БО 10 при виникненні різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою коштів (їхніх еквівалентів), які підлягають одержанню за реалізований товар, її необхідно визнати дебіторською заборгованістю з нарахованих доходів (відсотків) у періоді її нарахування. Відразу ж після знайомства з даною вимогою П(С)БО 10 виникає відчуття недовдоволеності або помилки. Всі ми знаємо, що при порівнянні двох величин можливе виникнення як позитивної, так і негативної різниці. В даній вимозі П(С)БО 10 мова йде про різницю, але не сказано про яку саме. Навряд чи будь-яка, виникаюча при порівнянні зазначених вище величин, різниця повинна визнаватися дебіторською заборгованістю. Ймовірно, мова йде про ситуації, коли справедлива вартість дебіторської заборгованості в результаті затримки в її погашенні стає менше тієї номінальної суми коштів (їхніх еквівалентів), яку підприємство повинне в остаточному підсумку одержати за реалізований товар. Таку різницю можна позначити як позитивну [4].

Первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги) наближена до її справедливої вартості. На момент здійснення операції і покупки, і продавці аналізують ціни, що склалися на ринку, на певний вид продукції чи послуг. Справедливою вартістю визнаної дебіторської заборгованості буде ринкова ціна продажу з урахуванням податків, які включають до неї. На дату продажу (відвантаження) продукції, товарів, робіт і послуг вона є собівартістю дебіторської заборгованості та дорівнює справедливій вартості компенсації, яку підприємство очікує отримати від покупця.

Отже, поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги - це фінансовий актив, створений підприємством шляхом надання безпосередньо дебіторові продукції, товарів, робіт, послуг, який обумовлює право отримати від нього грошові кошти або інший фінансовий актив. Її включають до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу).

Примітки:

1. П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" (Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99р. №237.
2. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості // Інвестиційна політика та досвід – 2008 р. - №18 – С.36-39
3. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги // Бухгалтерський облік і аудит. - 2009.- №11. - С.31-37.

Роксолана Суровецька

Львівський Національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ – ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Створення кластерної моделі управління сприяє росту продуктивності та інноваційної активності підприємств, які входять до складу кластера, а також активізації залучення інвестицій, забезпечення швидкого розвитку регіонів в яких розміщені кластери, що відповідно підвищує стійкість та конкурентоспроможність держави у сучасних умовах. Відповідно найважливішим показником діяльності кластерів є їх конкурентоспроможність на світовому ринку. Оскільки на даному етапі кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

Поняття «кластер» виступає скоріше як широка концепція, ніж як точний термін, який визначає специфічного учасника ринкових відносин. Кластер – це новий ефективний спосіб і система взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників даного процесу заради отримання кожним із них сукупного синергетичного комерційного результату. Кластери виконують роль конструктивних блоків у продуктивній, інноваційній економіці. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях. Отже, кластери – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та асоційованих установ в окремій галузі, що пов'язані спільними технологіями та навичками.

Кластерна модель полегшує співпрацю з метою вирішення спільних проблем та перепонов у розвитку та надає можливість розширення діяльності на міжнародних ринках та створення спільних підприємств.

Основними функціями кластеру є: сприяння розвитку бізнес-планування як безперервного процесу на ринку, надання повного циклу послуг з бізнес-планування, гарантування високої якості бізнес-планування зі сторони впливової установи – партнера кластеру; забезпечення кваліфікованого персоналу для виконання бізнес-процесів на підприємстві, бартер бізнес-планів та ідей.

Кластери можуть формуватися по-різному. Наприклад, кластер може формуватися навколо великого підприємства. Сприяє утворенню кластера також наявність і підтримка з боку впливового дослідницького центру. Наявність специфічної інфраструктури чи ресурсів також може підтримувати розвиток кластерів. Кластери мають бути організовані навколо ключових галузей в регіоні. Такі галузі можуть бути визначені самостійно або шляхом проведення дослідження із залученням університетів або урядових агенцій. Так в Україні у Львівській області для забезпечення конкурентоспроможності був здійснений аналіз глобальної бази даних кластерів, який показав, що у Львові існує більше 40 кластерів, які становлять фундамент економічної конкурентоспроможності міста (на підставі інформації, отриманої під час інтерв'ю з зацікавленими сторонами, вторинних досліджень та формування карти кластерів, були визначені первинні «мета-кластери» та допоміжні платформи як потенційні сфери інтересу для підвищення економічної конкурентоспроможності та зростання. До складу основних «мета-кластерів» входять Прикладні науки (наприклад, ІТ, біофармацевтика, вимірювальні прилади), Логістика та інфраструктура (наприклад, наземні перевезення/логістика, повітряні перевезення) та Туризм (підкластери включають культурний, медичний та бізнес-туризм). Поряд з конкретними кластерами існують додаткові платформи, які за умови поліпшення та удосконалення можуть сприяти розвитку та зростанню інших кластерів. Під час аналізу цих кластерів було взято до уваги роль та обсяг тіншової економіки для надання практичних та реальних рекомендацій, які базуються на реаліях економіки Львова. Критерії відбору кластерів розроблялись на основі обговорення під час зустрічі Консультативної Ради. Відповідно до відбору для подальшого розвитку на даний час відібрані кластери Туризму і Бізнес-послуг.

Виходячи з досвіду багатьох інших країн, можна виділити 5 основних етапів розвитку кластерів: 1. Популяризація та мотивація; 2. Стратегічне планування; 3. Пілотні проекти; 4. Стратегічні проекти; 5. Самоуправління.

Згідно з висновками спеціалістів, переваги кластерів (кластерної моделі) можна розділити на «жорсткі» і «м'які». Більш ефективні бізнес – трансакції, більш сприятливі інвестиції, зменшені витрати на закупівлю товарів, послуг та інші показники, які визначають прибуток та створюють нові робочі місця, - відносять до «жорстких» переваг кластерів. М'які переваги кластерів виходять із їхньої орієнтації на організацію процесів навчання, бенчмаркінгу, обміну досвідом, який поширює знання серед учасників кластеру і породжує інновації, імітацію та удосконалення виробництва. У багатьох випадках «м'які» переваги кластеризації виступають як непомітний і невимірний актив, який лише посередньо трансформується в баланс прибутків і збитків. Практика свідчить про те, що «м'які» переваги потенційно справляють набагато більший вплив на результати діяльності кластеру, ніж ефект дії «жорстких переваг» [1].

Відповідно світовий досвід виділяє наступні переваги кластерної моделі [2; с.34-35]:

- Кластери здатні забезпечувати поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, вони уособлюють «колективну ефективність», створюють «гнучку спеціалізацію»;
- Кластери будуються на використанні ефекту масштабу;
- Кластери – це точки росту, стимулятори економічного прогресу;
- Кластери являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності

Про необхідність та доцільність створення кластерних моделей йдеться в наступних документах [3; с.16]:

- В Посланні президента України до Верховної Ради « Україна у 2007 році: внутрішній та зовнішній стан і перспективи розвитку», в Концепції державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки»;
- В Програмі діяльності Кабінету міністрів України «український прорив: для людей, а не політиків»;
- Розпорядження Кабінету міністрів України від 9 липня 2008 року «Про одобрення Концепції проекту загальнодержавної економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року.

Крім цього Кабінетом Міністрів України, підготовлений проект «Концепція створення кластерів в Україні», яка проходить необхідну процедуру узгодження на всіх рівнях.

Отже, створення, запровадження кластерів – є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. В цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином забезпечувати розвиток економіки країни.

Примітки:

1. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення, ред. І.В. Крюкової, К.: Основа, 2007.
2. Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону//Матеріали Круглого стола «Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону», м. Полтава, 11 липня 2008 р.
3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К.: Логос, 2004.

Roksolana Surovetska

Ivan Franko National University of Lviv

FORMATION OF CLUSTERS - AN EFFECTIVE WAY OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE STATE UNDER CURRENT CONDITIONS

The article defines the nature and functions of clusters, the feasibility of forming in the States under present conditions. Indicated that the most important indicator of clusters is their competitiveness in world markets. Because at this stage of cluster development of the country is one of the characteristics of modern innovative economy. Moreover, clusters are a combination of competition and cooperation so that merger in some areas to help compete successfully lead others. There are key stages in the development of clusters, which should benefit the participants in the management of data entities.

Алла Піхур, Майя Сьомик

Хмельницький інститут МАУП

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управління сучасною організацією вимагає застосовувати аудит персоналу в якості методу, який визначає ефективність системи прийняття управлінських рішень і контролю ефективності системи управління персоналом. Ефективним же можна назвати метод, застосування якого дозволяє досягти певних результатів ціною мінімальних зусиль. При цьому, обмеженням ефективності методу може виступати його неправильне застосування.

Слід зазначити, що в літературі немає єдиного підходу до визначення ефективності управління персоналом і системи управління персоналом, тому, приступаючи до розгляду даного питання, варто зупинитися на понятті ефективності взагалі.

Ефективність, на нашу думку, може бути визначена в якості рівня відповідності системи ситуаційних умов необхідних результатів, обсягів здійснюваних зусиль (витрат) за напрямками діяльності, методів здійснення зусиль і правильністю їх застосування.

Необхідною умовою існування самого питання про ефективність управління персоналом – це наявність керованого зв'язку діяльності управління персоналом з ефективністю організації. Саме забезпечення ефективності організації є основним критерієм віднесення діяльності щодо формування і використання трудового потенціалу організації до управління персоналом. Якщо цей критерій не був дотриманий, то діяльність не може бути названа “управлінням персоналу”, а значить вимірювання відносної ефективності управління персоналом виключається.

В даний час в літературі визначення ефективності управління персоналом в організації, поділяють на економічну і соціальну ефективність [1, с. 199].

Під економічної ефективністю, як категорією цілей в галузі управління персоналом, мається на увазі досягнення максимального стану задоволення цілей організації, шляхом використання обмежених людських ресурсів та інших ресурсів організації, що забезпечують оптимальне використання трудового потенціалу організації.

Центральним компонентом економічної ефективності організації є результат виконаної співробітниками роботи. Головними аспектами результату праці є його якісні та кількісні характеристики з урахуванням необхідного часу роботи (наприклад, характеристика інтенсивності праці). Значення якісного аспекту праці підвищується у працівників на більш високому рівні організаційної ієрархії.

На нашу думку, під соціальною ефективністю системи управління персоналом розуміється досягнення максимальної задоволеності очікувань, потреб та інтересів персоналу при використанні мінімальних ресурсів на ці цілі в ході здійснення управління персоналом. Наявність задоволеності працею в організації не говорить про його продуктивність. Соціальна ефективність організації відрізняється від соціальної ефективності організації для працівника. Результатом соціальної ефективності організації є її довгострокове процвітання. До характеристик соціальної ефективності організації можна віднести показники ступеня свободи в діях і контрактах, плинності, задоволеності роботою. Соціальна ефективність організації для її співробітників виявляється в тому, що, працюючи в організації, можна отримати максимальне задоволення своїх потреб при мінімальному негативному впливі, пов'язаним з трудовим внеском. Для управління досягнення цілей соціальної ефективності розробляються каталоги потреб співробітників, в яких визначають негативні аспекти трудової діяльності, що вимагають запобігання та переваги роботи в організації, які слід реалізовувати. З метою відображення інтересів окремих працівників у практиці управління персоналом, їх об'єднують і враховують, як колективні інтереси при виробленні конкретних цілей організації в галузі соціальної ефективності.

З огляду на різні аспекти управління персоналом, характеристика загальної моделі ефективності цього роду діяльності повинна включати наступні три параметри [1, с. 201]:

1. реалізацію завдань (економічна ефективність): виробнича діяльність і внесок у загальний успіх організації;
2. сприйняття праці (соціальна ефективність): задоволеність працею, низька плинність кадрів і втрата робочого часу;
3. участь (соціальна ефективність): групової ідентифікації, готовності до вирішення спільних завдань та співробітництва.

Економічна та соціальна ефективність можуть, як доповнювати і підсилювати один одного, так і суперечити один одному. Важливе завдання управління персоналом полягає не тільки в його підвищенні, але і в оптимізації їх взаємовідносин на базі, перш за все, економічної ефективності, організаційних цілей.

Науковці визначають критерії ефективності використання персоналу, що необхідні для вироблення стратегії управління ним, для постановки та розв'язання питань їх раціоналізації:

1. часткові, локальні – найменші затрати живої праці на виробництво продукції, найменші затрати матеріальних фінансових ресурсів; найвища рентабельність виробництва; найменша собівартість продукції;
2. узагальнюючі – високі темпи продуктивності праці, високі темпи впровадження НТП, найвищі показники використання основних фондів;
3. якісні – найкращі умови праці персоналу, дотримання норм і нормативів з праці, випуск продукції вищої якості за оптимальної собівартості.

Відмітимо, що на ефективність управління і використання персоналу в апараті управління, інженерних службах, у штаті робітників підприємства впливає на скорочення трудових затрат на одиницю продукції, що безпосередньо позначається на зниженні фінансових витрат.

Отже, враховуючи сучасні підходи до менеджменту в організації, можна вважати, що якість відображено не тільки в готовій продукції, але й у системі управління організацією, що може забезпечити конкурентні ринкові переваги.

Примітки:

1. Новосельцева Т.А. Эффективность управления персоналом организации // Актуальные проблемы та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України: Зб. наук. ст. – Х.: Основа, 2001. – С. 199-200.

Alla Pikhur, Maya Semik

Khmel'nitskiy institute of MAUP

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT A PERSONNEL

By authors explored essence of concept "efficiency of management a personnel". The types of efficiency of management a personnel, and factors which influence on her, are also resulted and described.

Тарас Тарадада

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Впродовж останніх 30 років суттєво зростає роль прямих іноземних інвестицій у економічному розвитку держав світу, очевидно й те, що в умовах глобальної економіки ключову роль відіграють саме інвестиції транснаціональних корпорацій[2;41]. Саме ТНК є основним структурним елементом і ведучою силою розвитку більшості розвинених країн. Фактично ТНК вирішують питання економічної і політичної перебудови світу, а економічна сила великих ТНК

прирівнюється до ВВП середніх країн[1]. Важливо, що ПІ є основним способом поширення впливу ТНК на національну економіку, а також є засобом формування самих ТНК і глобальних стратегічних альянсів. Відтак транснаціоналізація економіки є об'єктивним явищем, до якого кожна країна повинна виробити свою власну національну політику регулювання інвестиційного клімату на засадах національних інтересів.

Для України, як і для будь-якої іншої держави, яка намагається завоювати свою позицію на світовій арені, все більшої актуальності набуває проблема залучення інвестицій транснаціональних корпорацій. Вже сьогодні на території України активно працюють такі гіганти як "Coca Cola Company", "Kraft Foods", "Daewoo", "British American Tobacco", "Procter & Gamble" [3]. Серед транснаціональних компаній, які вклали прямі закордонні інвестиції в українську економіку, провідні позиції займають американські корпорації. За останні роки їх прямі капіталовкладення досягли понад 900 млн дол. (16,8% від загального обсягу ПІ залучених до України). За компаніями США йдуть інвестори з Кіпру – 603 млн. дол. (11,3%), Великої Британії – 511 млн. дол. (9,6%), Нідерландів – 399 млн. дол. (7,5%), Британських Віргінських островів – 337 млн. (6,3%), Російської Федерації – 323 млн. (6,0%), Німеччини – 312 млн. (5,8%), Швейцарії – 312 млн. (5,1%), Австрії – 273 млн. (3,9%), Республіки Корея – 171 млн. (3,2%)[4].

Найбільшою популярністю користуються галузі, які переживають піднесення і зорієнтовані на внутрішнє споживання, переробка сільськогосподарської продукції, торгівля, фінансові послуги, страхування. Певною привабливістю відзначається сфера високих технологій, завдяки достатній освітньо-кваліфікаційній базі. Іноземні інвестори, як правило, сподіваються на внутрішню ставку дохідності в межах від 10 до 30%. ТНК, які залучають капітал під менші відсотки, задовольняються ставкою, нижчою за 20%. Тому ТНК можна розглядати як найкращий спосіб залучення довгострокових інвестицій в Україну.

З огляду на останні роки відбулася істотна зміна інвестиційної стратегії ТНК: основні потоки ПІ (більше 80%) тепер спрямовуються на фінансування операцій по злиттям і поглинанню. Це означає те, що ТНК воліють не створювати нові виробничі потужності за кордоном, а купують уже діючі підприємства, які випускають продукцію і мають свою частку на національному ринку. Ця стратегія дозволяє ТНК у найкоротший термін і при відносно невеликих витратах (якщо операція здійснюється в країнах, що розвиваються, чи в країнах з перехідною економікою) вийти на ринок приймаючої країни. Нова стратегія ТНК нівелює основні позитивні наслідки залучення прямих закордонних інвестицій для приймаючої країни, тому що купівля ТНК місцевої компанії може і не супроводжуватися передачею новітніх технологій, значним збільшенням робочих місць і зростанням експортних поставок. Можливий навіть зворотний ефект, пов'язаний зі збільшенням обсягу імпорту через те, що в більшості випадків ТНК віддають перевагу купівлі за трансфертними цінами комплектуючих і сировини у своїх виробничих структурах за кордоном. Крім цього, за припливом ПІ через досить короткий термін спостерігається відтік із країни капіталу, що вивозиться іноземним інвестором як дохід від своїх інвестицій. Глобалізація міжнародної інвестиційної, торговельної та виробничої діяльності сприяла зміцненню ринкової влади транснаціональних корпорацій, дозволила їм отримати монопольний контроль над більшістю ринків країн, що розвиваються, і держав СНД. З іншого боку, можливості національних урядів щодо регулювання діяльності філіалів ТНК, є обмеженими. Це обумовлено двома чинниками: наявністю у ТНК (завдяки значним фінансовим ресурсам та можливості створення новітніх технологій) конкурентних переваг стосовно місцевих компаній та значним тиском на національні уряди з боку могутніх міжнародних економічних організацій – МВФ і СОТ. Відмова від співробітництва з переліченими установами призводить до економічної ізоляції країни. Нині ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, понад 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій. Майже всю торгівлю сировиною на світових ринках контролюють ТНК, зокрема, 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, залізною рудою; 85% — міддю, бокситами; 80% — оловом, чаєм; 75% — натуральним каучуком, сировою нафтою[6;10]. Отже інвестиції ТНК потрібно розглядати у контексті їх переваг та недоліків.

Основними факторами, що спонукають інвестиційні потоки в Україну є потенціал зростання ринку, доступ до ринків сусідніх країн, та насамперед дешевизна робочої сили і виробничої сировини. Проте незважаючи на досвід вже закріплених позицій працюючих ТНК в Україні, інвестиційний клімат і досі характеризується численними небезпеками, серед них: часто змінюване законодавство (невирішене земельне питання), невпевненість інвесторів у законодавчому захисті їхніх інтересів, рейдерство, корупція (за даними міжнародних рейтингових агентств Україна сприймається в світі як країна, що значною мірою охоплена цим явищем). Напередодні 20.03.2010 прем'єр-міністр України М. Азаров на прес-конференції запевнив, що завдяки послідовній політиці виконавчої влади, проведенні відповідних реформ та прийнятті реалістичного бюджету буде створено сприятливе інвестиційне середовище, що означатиме швидкий приплив зовнішніх інвестицій та прискорення темпів економічного зростання[5].

Отже, безсумнівно, слід робити все можливе для створення сприятливого клімату для зовнішніх інвестицій в Україну, зокрема створити стабільну законодавчу базу. Але головним питанням, все ж повинно бути не як залучити якомога більше іноземних інвестицій, а як сформувати таку державну політику стимулів і бар'єрів, яка дала б змогу галузеву оптимізувати потік ПІ, виходячи з економічних пріоритетів, концепції структурної перебудови національної економіки, стратегії національної безпеки України та захистити основні сектори національної економіки від хижацької експансії ТНК. Інвестиційну вигоду України як держави-реципієнта не потрібно обмежувати лише кількісними показниками росту економіки і зайнятості населення, а в отриманні доступу до додаткових джерел фінансування, новітніх технологій та потенціалу інновацій, а також використання організаційно-управлінського досвіду.

Примітки:

- 1 Глобальный вызов транснациональных корпораций [Електронний ресурс]/ Інтернет-видання "Зеркало недели" . – Режим доступу: <http://www.zn.ua/2000/2250/41312/>
- 2 Чарлз В.Л.Гіл Глобалізація // Міжнародний бізнес К.2001
- 3 Проскурняк Н.Р. Вдовічен А.А. Інвестиції іноземних ТНК :Позитивні та негативні аспекти. Матеріали науково-практичної конференції Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
- 4 Zoho Writer [Електронний ресурс]/ Українсько –американський гуманітарний інститут . – Режим доступу: <https://export.writer.zoho.com/public/thewindisblowing/management-all1/fullpage>
- 5 Прем'єр : в Україні буде створено сприятливий економічний клімат [Електронний ресурс]/ Інтернет- видання Finance.ua . – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/03/20/190932>
- 6 Глобальні тенденції трансформації механізмів суспільного розвитку П.Т. Бубенко // Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку Монографія Харків 2008

Taras Taradada

Ivan Franko National University of Lviv

THE PROBLEMS OF TRANSNATIONAL INVESTMENT CORPORATIONS IN ECONOMY OF UKRAINE

In a current article, author discusses the barriers that are associated with foreign investments and requirements for transnational corporations.

Галина Тарас

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Сучасний світогосподарський розвиток характеризується розгортанням глобалізаційних процесів, які докорінно змінюють структуру міжнародних економічних відносин.

Іпотечна криза в США, яка почалася влітку 2007р, з часом переросла в світову фінансову і економічну кризу. Західні вчені економісти, прибічники циклічного розвитку світового господарства прогнозують повторення сучасної фінансової кризи через 10 років у 2018 році. Отже, щоб знизити негативні наслідки кризи, спрогнозувати, передбачити її повторення з тим, щоб бути максимально готовим до неї в майбутньому, потрібен ретельний системний аналіз об'єктивних причин і суб'єктивних передумов, що передують їй. Видатні вітчизняні західні вчені, досліджуючи глобальні процеси світового господарства та зокрема страхового ринку, наголошують на нові інституціональні передигмі у поведінці та мотивації різних суб'єктів [1. с.186]. Саме поведінка та мотивація окремих суб'єктів у прагненні до швидкого збагачення всіляко сприяли зростанню цін на світових ринках, створюючи для цього відповідні економічні умови [2.с.262]. Подібна поведінка та мотивація суб'єктів фінансового ринку і призвела до світової фінансової кризи.

Україна після вступу 16 травня 2008р у світову організацію торгівлі мала чудові перспективи для подальшого розвитку та інтеграції до світового господарства. Курс гривні по відношенню до долара зміцнів. Але вже в жовтні 2008р політична криза призвела до того, що курс долара стрімко зріс до 6 грн за долар. Як наслідок за два тижні було достроково знято кошти з депозитних рахунків на суму 17 млрд грн. НБУ для того, щоб запобігти зниженню курсу гривні вдається до валютних інтервенцій і вводить мораторій на видачу нових кредитів, через що страхові компанії стрімко втрачають обсяг зборів страхових платежів. Страховий ринок почав скорочуватись.

Стабільне становище залишилось лише у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління з гнучкими підходами та стратегію діяльності за різними сценаріями, в тому числі і в умовах фінансової кризи [3.с.25-28].

Під час фінансової кризи в Україні ще більше загострилась конкуренція, знизились можливості щодо якісного відбору привабливих ризиків до власного страхового портфелю. Все це призвело до створення незбалансованого портфелю страховика, виникненню можливих небезпек: від зниження платоспроможності, порушення фінансової стабільності, стійкості страховика до фінансової небезпеки його банкрутства.

Висновок: На нашу думку, держава повинна сприяти зміцненню страхового ринку, шляхом інвестування частини держаних ресурсів до статутних фондів комерційних страхових компаній. Такі дії, насамперед, підтримують не страхові компанії, а громадян та зумовлюють в майбутньому зростання доходів бюджету держави за рахунок дивідендів від страхових компаній.

Примітки:

1. Базилевич В. Д. Збірник наукових праць. Економіка — Київ, 2006р. - с.186.
2. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні і облікові аспекти. Монографія. Видавництво: КНЕО, Київ - 2001. - с.262.
3. Гольцберг М. А, Хасанбек Л. М. «Мировой финансовый кризис и его влияние на отечественную экономику»// Журнал «Чистая прибыль» №37 октябрь 2008г. - с.25-28.

Halyna Taras

Ivan Franko National University of Lviv

PROGRESS OF INSURANCE MARKET OF UKRAINE TRENDS ARE EXPLORED IN THE CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

Current progress of insurance market of Ukraine trends are explored in the conditions of world financial and economic crisis.

Данило Тарасюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГ: НОВОВВЕДЕННЯ НА УКРАЇНСЬКОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ

Постановка проблеми. Етап, на якому ми увійшли у нове тисячоліття, характеризується переходом від індустріальної до інформаційної ери. Однією з визначальних рис в розвитку інформаційного суспільства є прискорений обмін інформацією між його учасниками. Це стало можливим за допомогою інтернету. З його появою все навколо суттєво змінилося і продовжує стрімко змінюватись з кожним днем. Розвиток в Україні інтернет-трейдингу свідчить про нашу причетність до цього глобального процесу.

Аналіз та напрями досліджень. З англійської мови інтернет-трейдинг (англ. internet-trading) означає інтернет-торгівля або торгівля в інтернеті. У розрізі фондового ринку поняття «інтернет-трейдинг» означає здійснення операцій купівлі/продажу цінних паперів на фондовій біржі за допомогою спеціальної сертифікованої програми, встановленої на комп'ютері з доступом до інтернету.

Інтернет-трейдинг вперше здобув популярність в середині 90-х років як технологія, що дозволяє спростити і прискорити процес прийому заявок від приватних інвесторів на операції з цінними паперами, а також як надзвичайно прибутковий бізнес. Зрештою це привело до перегляду ряду економічних моделей і концепцій функціонування світових фінансових ринків, виникненню принципово нового конкурентного середовища, розробці технологічних стандартів, появи нових гравців, торгових майданчиків і фінансових інструментів [2].

Хоча назва «інтернет-трейдинг» почала використовуватись на українському фондовому ринку нещодавно, вона вже встигла стати досить популярною серед наших інвесторів. В Україні офіційною датою запуску інтернет-трейдингу є 26 березня 2009 року. Інтернет-трейдинг у нас з'явився завдяки фондовому майданчику - ВАТ «Українська біржа», яка запустила його у розквіт фінансової кризи [3; 16].

Механізм ринку заявок гарантує безпеку торгівлі на біржі для професійних торговців і приватних інвесторів, без нього неможливо було б в короткий час повернути довіру до фондового ринку. Тобто завдяки обов'язковому 100%-ному депонуванню грошей та цінних паперів для здійснення операцій на фондовій біржі (угоди РЕПО), а також використанню багаторівневої системи захисту, в т.ч. використанню електронного цифрового підпису (ЕЦП), було залучено внутрішнього українського інвестора. Сьогодні в Україні здійснювати он-лайн торгівлю цінними паперами (на ринку заявок і ринку котирувань) можна на двох торговельних майданчиках – ВАТ «Українська біржа» і ВАТ «ПФТС». Та тільки коли в Україні буде справжня конкуренція між фондовими біржами, це дасть якісно новий ривок у розвитку фондової інфраструктури і біржових технологій. Тому всі очікують виходу на український ринок нових фондових операторів, включаючи західних [2].

Одним з найвагоміших аргументів, які підкреслюють позитивні тенденції розвитку фондового ринку, включаючи сам інтернет-трейдинг, є прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» в новій редакції. Цей нормативно-правовий акт дає ряд важливих зрушень для нашого ринку, а саме:

1. бездокументарна форма цінних паперів в Україні;
2. тісніша співпраця всіх товариств, які створені в Україні з фондовими біржами;
3. розподіл всіх акціонерних товариств на публічні та приватні, що, в свою чергу, дає можливість говорити про публічність підприємств і їх зобов'язання (та й зацікавленість) розміщувати свої цінні папери на фондових площадках [1].

Переваги торгівлі в інтернеті для приватних інвесторів очевидні. Спрощується і прискорюється процес укладення договорів, зростає кількість операцій, яку інвестор може здійснити за день. Окрім того, суттєво знижується мінімальна сума інвестицій для входження на ринок – до появи інтернет-трейдингу брокери починали працювати з інвесторами з стартовою сумою від 25 тисяч гривень, зараз ж для участі в торгах достатньо 1-5 тисяч гривень. Також інтернет-трейдинг дав змогу приватним інвесторам займатись арбітражем - торгувати одночасно на двох фондових біржах і заробляти на різниці в цінах на цінні папери. Волативність українського ринку акцій теоретично дозволяє сподіватися на високу прибутковість такої стратегії, оскільки навіть найліквідніші акції («блакитні фішки») нерідко за день можуть змінюватися в ціні на 2-10%, а то й більше. Ще однією перевагою інтернет-трейдингу є анонімність угод. На електронній "дошці оголошень" можна бачити, хто саме подав ту чи іншу заявку, але не можна подати зустрічну пропозицію "хочу купити за будь-якою ціною" [2].

Обов'язковою умовою торгів на українському ринку заявок є 100%-не депонування (передача до банку цінних паперів та грошових коштів). Заявку може подати тільки той торговець, у якого на рахунок є папери або гроші. Всі розрахунки здійснюються в режимі "Т 0", тобто в той самий день. Щоправда обов'язкове 100-відсоткове депонування інколи сповільнює та робить менш динамічними торги. Якщо на рахунок знаходиться недостатньо грошей, а угода потребує швидкого вирішення, то торги можуть зірватися, оскільки додаткове депонування займає час [5].

На даному етапі розвитку інтернет-трейдингу в Україні інвестору торгувати он-лайн можна тільки акціями українських підприємств, та, можливо, в швидкому майбутньому все зміниться і будуть доступні також і інші види цінних паперів: облігації, опціони, ф'ючерси. Тобто актуальним в розвитку фондового ринку має стати і строковий ринок - запуск похідних цінних паперів (деривативів). Строковий ринок (ринок похідних фінансових інструментів) — це ринок, на якому відбувається укладання строкових контрактів (форварди, ф'ючерси, опціони, свопи). На біржовому строковому ринку обертаються біржові контракти, стандартизовані фондовою біржею, і саме вони можуть стати інструментом для он-лайн інвестора. Менш ліквідними вважаються корпоративні та державні облігації, угоди з яких здійснюються в основному на великі суми.

Цікавим напрямком розвитку інтернет-трейдингу є маржинальна торгівля, яку планують запустити українські он-лайн брокери. Маржинальна торгівля (англ. margin trading) — проведення спекулятивних торговельних операцій з використанням грошей і товарів, що надаються спекулянту в кредит під заставу обумовленої суми — маржі. Від простого кредиту маржинальний відрізняється тим, що отримувана сума грошей (або вартість отриманого товару) зазвичай у декілька разів перевищує розмір застави (маржі), іншими словами інвестору-трейдеру надається кредитне плече. Отже, якщо популярність маржинальної торгівлі зростатиме на ринку, то справи у інтернет-інвесторів лише покращуватимуться [2].

Вже сьогодні для дослідження українських компаній в мережі інтернет знаходиться величезна кількість безкоштовної аналітичної інформації, комісійні брокерів помітно знизились у зв'язку з автоматизацією процесу, з'являються «автоматичні торговельні системи», які практично виконують всю роботу за інвестора. Інтернет-трейдинг вже надав поштовх для розвитку в Україні такого сектору бізнесу, як інформаційне та програмне «забезпечення фондового ринку». В Україні цей ринок ще нерозвинений і потребує дуже багато інновацій та напрацювань з боку іноземних компаній.

Звісно, з розвитком ринку інтернет-трейдингу почне виявлятися і маса різних моментів, яких зараз не видно. Поки що навантаження на брокерські системи невеликі, і вони витримують їх, та в перспективі будь-який технічний збій може викликати великий резонанс. Тому на цьому ринку є над чим подумати і чим зайнятися.

Висновки. Ринок on-line торгівлі цінними паперами в Україні розвивається прямо пропорційно розвитку самого інтернету. Очевидні суттєві переваги участі в інтернет-торгівлі для приватних інвесторів, фондових бірж та компаній-емітентів акцій, так і перешкоди, з якими стикнуться фондові майданчики. On-line торгівля цінними паперами допоможе наповнити українську економіку значним припливом інвестицій, що виведе українські компанії на якісно новий рівень економічного і технологічного розвитку.

Примітки:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI
2. Гладун Д. Перспективи Інтернет-трейдингу в Україні: [Електронний ресурс] // Економічна правда. – Режим доступу <http://www.epravda.com.ua/press/2009/10/4/209973/>
3. Дружерученко К. Віртуальний інвестор. // Контракти. – 2009. № 27. – С. 16-18
4. Мельничук М. Інтернет-трейдинг та особливості організації інтернет-послуг на фондових і валютних ринках // Вісник Національного Банку України. - 2002. - №8. - С.2-8.
5. Сиченко К. Біржовий ринок: [Електронний ресурс] // Finance.ua. – Режим доступу <http://news.finance.ua/ua/~2/30/all/2009/11/17/178192>

Danylo Tarasyuk

Ivan Franko National University of Lviv

THE INTERNET-TRADING: INNOVATION IN UKRAINIAN STOCK MARKET

An innovation in Ukrainian stock market, videlicet the internet-trading, is investigated. The internet-trading development and growth tendencies under conditions of world economic crisis are considered. The advantages of internet-trading usage for private investors are described.

Галина Тарак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

З часу розбудови податкової системи незалежної України оподаткування сільськогосподарських товаровиробників залишається найбільш уразливою сферою взаємовідносин із державою. Отже, збалансування податкового тягара, покладеного на виробників сільськогосподарської продукції, з урахуванням зобов'язань, взятих Україною при вступі до СОТ, є одним із основних завдань податкової політики на сучасному етапі розвитку нашої держави[1]. Питання оподаткування сільськогосподарських виробників входять в коло наукових інтересів багатьох вчених.

Зокрема, даній проблематиці присвячено праці вітчизняних вчених В. Андрущенко, М. Дем'яненка, Д. Деми, П. Лайка, Л. Тулуша та інших[2]. Податкова політика для сільськогосподарських товаровиробників є пільговою порівняно з чинною системою оподаткування в інших галузях в національній економіці України.

З метою зменшення податкового тиску та спрощення механізму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у 1999 році був запроваджений фіксований сільськогосподарський податок[3]. Порядок переходу сільськогосподарських підприємств на сплату фіксованого сільськогосподарського податку є незмінним. Зокрема, в даний час, підприємства аграрного сектору економіки, в яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, у загальній сумі валового доходу за минулий рік перевищує 75%, є платниками фіксованого сільськогосподарського податку[4]. Платниками фіксованого сільськогосподарського податку можуть бути сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, передбачених законом України[2].

Об'єктом оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком є площа сільськогосподарських угідь, переданих у власність або наданих в користування сільськогосподарським товаровиробникам, у тому числі на умовах оренди, а також земель водного фонду, які використовуються риболовецькими господарствами. За умови передачі земельної ділянки в оренду, власник звільняється від сплати цього податку, оскільки платником є орендар. Ставки податку встановлено з одного гектара сільськогосподарських угідь у відсотках до їх грошової оцінки[4].

Крім запровадження фіксованого сільськогосподарського податку для сільськогосподарських виробників, з метою зменшення податкового тягара на сільськогосподарських товаровиробників запроваджено відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість» пільговий режим оподаткування податком на додану вартість. Результати запровадження пільговим режимом оподаткування податком на додану вартість, виявили негативні моменти щодо його застосування. Насамперед, негативним чинником є та, що у процесі нарахування та виплат пільг за рахунок ПДВ спостерігаються часті зловживання з боку платників. Вони викликані, насамперед, непрозорістю застосування пільгового режиму оподаткування[5].

Отже, тривалий період існування фіксованого сільськогосподарського податку, поряд з його очевидними перевагами, дозволив виявити й суттєві вади: невідповідність системному підходу до побудови податкової системи, необґрунтований перерозподіл податкового навантаження серед товаровиробників, порушення прав членів трудових колективів на соціальний захист та пенсійне забезпечення. Зміни, що відбулися у механізмі справляння фіксованого сільськогосподарського податку, фактично повертають сільськогосподарську галузь на загальні умови оподаткування. Продовження дії спрощеної системи оподаткування в 2010 році надасть суттєвого виграшу тільки прибутковим підприємствам.[6].

Сільськогосподарська галузь вимагає реформування чинної системи оподаткування. Варіанти можуть бути різні, але незмінним має залишитися обов'язкове поєднання у цій системі елементів земельного і прибуткового оподаткування, що дозволить поставити виробників у рівні умови і створити максимальні стимули для ефективного господарювання. Необхідно усвідомлювати те, що наскільки б досконалою не була система оподаткування, за не вирішених проблем диспаритету цін на продукцію сільського господарства і промисловості, недосконалого фінансово-кредитного механізму, неврегульованих земельних правовідносин вона не зможе стати дійсно ефективною і забезпечити гармонійне поєднання інтересів держави і товаровиробників. Саме ці питання потребують глибокого і системного аналізу з боку законодавчої та виконавчої гілок влади.

Примітки:

1. Фіксований сільськогосподарський податок в Україні // Вісник КНТЕУ – 2009. – №6. – С. 86
2. Зміни в оподаткуванні 2009 року // Вісник податкової служби України. – 2009. – №4. – ст. 2-3.
3. Закон України « Про фіксований сільськогосподарський податок »
4. Гривнак К. Останній термін подання розрахунку на 2009 рік платниками фіксованого сільськогосподарського податку - 2 лютого // Вісник податкової служби України . – 2009. – №3. – С. 16-17.
5. Леонова О. Деякі аспекти сплати та використання сум ПДВ при реалізації сільськогосподарської продукції // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2006. – №22. – С. 13-14.
6. Фінанси України. – 2009. – № 11 – С.71-72

Galina Tarah

Ivan Franko National University of Lviv

FEATURES OF DOMESTIC TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS

Disclosure the essence of the simplified system of taxation for agricultural producers, since the taxation of agricultural producers and it remains particularly relevant issue because of the tax system depends not only replenish the state budget, but also the development of such important sectors as agriculture.

Володимир Тарновецький

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Податкове законодавство в Україні сформоване на основі нормативної бази, успадкованої від командно-адміністративної системи. Основи української національної податкової політики розроблялись під тиском обставин без належного наукового обґрунтування та аналізу макро- і мікроекономічних наслідків запровадження різних податків і розміру їх ставок, без урахування світового та історичного досвіду формування й розвитку податкових систем. Більшість рішень щодо формування податкової системи в Україні приймалась відповідно до особистих знань, інтуїції або інтересів керівництва держави та її організаційних структур.

Відсутність науково обґрунтованих підходів до формування національної податкової системи та до аналізу наслідків від її впровадження робили і роблять податкову політику не ефективним антикризовим засобом, а однією із основних причин загострення економічної кризи.

Характерним і дестабілізуючим фактором для України сьогодні є значна кількість податків, безсистемне надання пільг, значний податковий тягар, часті зміни податкового законодавства.

Для податкової політики нашої держави поки що характерне те, що:

- по-перше, нові податки ніде на підприємствах, у районах або містах не апробуються;
- по-друге, не відпрацьовуються ставки оподаткування, а тому Верховна Рада України змушена знову й знову змінювати їх;
- по-третє, в нашу економічну систему з домінуючою державною монополією на виробництво і предмети споживання впроваджується податкова система розвинутих ринкових країн. Це свідчить про спадкоємність принципів і методів управління, про примат політики нової законодавчої влади над економікою, але необхідно бачити корені суспільного розвитку не в політиці, а в економіці та фінансах, тобто необхідна економічна політика. Тільки у цьому разі економічна політика стає двигуном прогресу, виступає одночасно формою використання об'єктивних економічних законів і формою вирішення суперечностей в економіці.

Реформування податкової політики повинно йти через структурну перебудову економіки і фінансів. Тільки на основі цього можна досягти стабілізації і збалансованості як торгово-платіжного балансу, так і бюджету держави.

Проведення податкової реформи в Україні повинно ґрунтуватись на таких засадах реформування системи оподаткування:

1. загальне спрощення правової бази оподаткування, забезпечення зрозумілості норм основного законодавчого акту з оподаткування;
2. уніфікація підходів і методів визначення елементів за всіма податками (зборами) та вимог до ведення обліку нарахування податків (зборів);
3. зменшення кількості податків та скасування податків (зборів, обов'язкових платежів), витрати на адміністрування яких перевищують доходи від їх стягнення;
4. зниження рівня податкового навантаження на суб'єктів оподаткування та зрівняння податкового тиску на різні категорії платників податків;
5. зменшення ставок податків (зборів) з одночасним збільшенням податкової бази, що означає максимальне розширення кола платників податків (зборів) та скасування безпідставних податкових пільг;
6. збільшення розміру суми неоподаткованого мінімуму доходів фізичних осіб;
7. застосування замість податкових пільг системи цільових бюджетних дотацій, направлених на підтримку найменш захищених верств населення та на розвиток пріоритетних галузей господарства України;
8. підтримка розвитку та поширення малого підприємництва шляхом запровадження спеціальних режимів оподаткування суб'єктів малого підприємництва;

Податкова реформа поряд із зменшенням податкового тиску через зміну податкового законодавства повинна врегулювати відношення суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, різних форм власності і напрямів діяльності з державою, створити для них рівні стартові можливості. В підсумку, однією з найбільш ефективніших форм управління ринковою економікою є податкове регулювання та створення ефективної податкової політики, бо саме податки є основним джерелом доходів держави і виступають важливим економічним інструментом стимулювання ділової активності та регулювання виробництва, а також забезпечення соціальних гарантій.

Tarnoveckyy Volodymyr

Ivan Franko National University of Lviv

REFORMING TAX POLICY IN UKRAINE

The tax system - the basis of financial and credit mechanism of state regulation and one of the most important influence on economy. Problem of an efficient tax system - one of the most important in the establishment of market relations in Ukraine, the Ukrainian economy and integration into the world market. Its decision should be done through research, analysis and creative thinking as the existing legal framework in Ukraine, and gained worldwide experience in tax.

Мар'яна Твердохліб

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВІЗУАЛІЗАЦІЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЧЕТВЕРТОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.

Теорія технологічних укладів (ТУ) [1] є апробованим інструментом дослідження технологічних зрушень в економіках сучасних країн. Проте основні висновки цієї теорії і на сьогодні носять більше якісний характер та потребують верифікації з допомогою кількісних методів [2, с.20-22]. З огляду на багатоукладність технологічної структури економіки сучасної України та значущість виробництв 3-го і 4-го ТУ у ній доцільно відстежити розвиток зазначених укладів на теренах нашої країни. Застосування кількісних методів для аналізу тенденцій розвитку ТУ, як свідчать праці [1-3], уможливило як уточнення чи спростування існуючих положень теорії технологічних укладів, так і появу нових знань щодо технологічного розвитку країни.

Отже, метою проведеного наукового дослідження була точніша ідентифікація фаз життєвого циклу четвертого ТУ економіки України з допомогою кількісних методів на підставі динамічних рядів статистичних даних внеску галузей цього укладу в економіку нашої країни.

Складність реалізації зазначеної вище мети зумовлена суперечливим характером відображення внеску ТУ різними економічними показниками, фрагментарністю статистичних даних, відсутністю апробованих математичних методів дослідження таких процесів. Для вирішення поставленого завдання нами використано методику, описану у [3].

На *першому етапі* було відібрано згідно рекомендацій С. Ю. Глазьева [1, с. 125-127] одинадцять техніко-економічних показників, значення яких засвідчують вплив 4-го ТУ на економіку України. Зі статистичних щорічників Української РСР та незалежної України вибрали необхідні для обчислення величин цих показників значення за роки з 1913 по 2010. Відсутні значення вхідних показників за окремі роки реконструювались методом лінійної апроксимації, після чого були сформовані динамічні ряди значень потрібних техніко-економічних показників.

На *другому етапі* з допомогою статистичної програми STATGRAPHICS for Windows [4] підготовлений масив даних аналізувався методом головних компонент. Програма виділила 3-и головні компоненти (ГК), які у сукупності пояснюють 94,4821% дисперсії значень техніко-економічних показників, причому перша ГК – 74,045%, друга ГК – 14,894%, третя ГК – 5,543%.

Метою *третього етапу* дослідження була візуалізація тенденцій розвитку 4-го ТУ на теренах України. Використавши знайдені програмою STATGRAPHICS розклади головних компонент по множині техніко-економічних показників, змогли розрахувати значення кожної ГК за відповідний рік із проміжку 1913-2010. Графіки перших трьох головних компонент показані на рис. 1, де pc1, pc2, pc3 означають ряди даних відповідних ГК. Саме вони і засвідчують тенденції розвитку 4-го ТУ на теренах України з 1913 р. і по сьогодні.

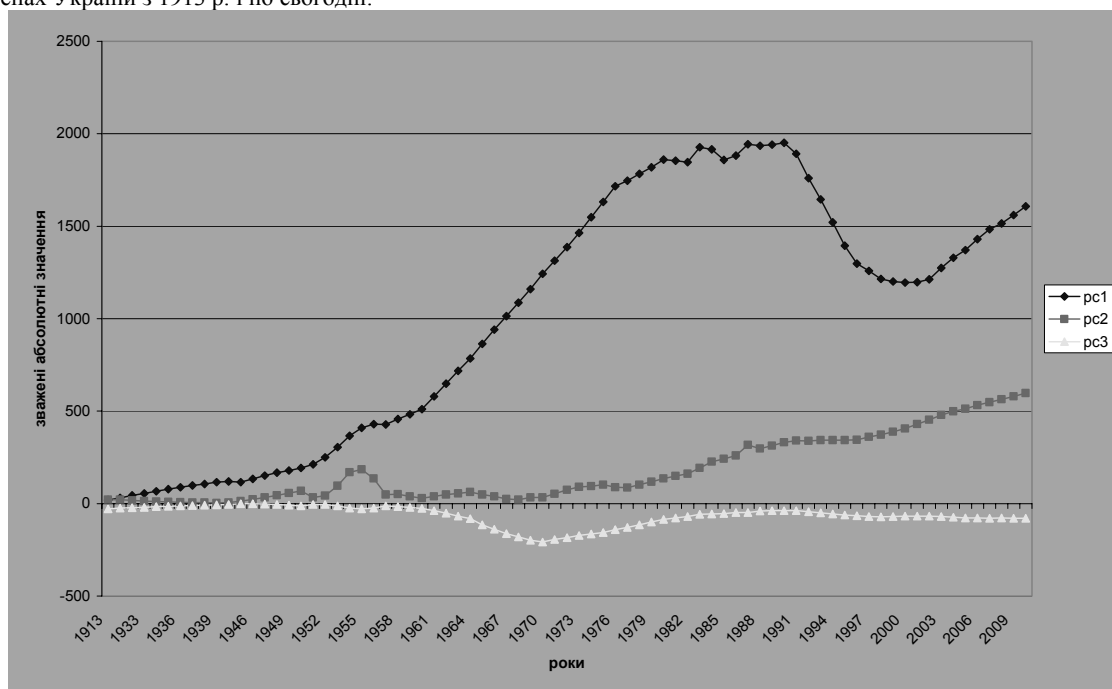


Рис. 1. Тенденції розвитку 4-го ТУ економіки України згідно головних компонент.

Таким чином, найточніше життєвий цикл розвитку 4-го ТУ на теренах України відображає перша головна компонента. Графік першої ГК (ряд даних pc1, уможливує виділення таких фаз у життєвому циклі 4-го ТУ економіки України:

- фазу зародження (1913-1951рр.);
- фазу зростання, яка тривала від 1952 р. по 1980р. і характеризується суттєвим приростом внеску галузей укладу в економіку Української РСР;
- фазу насичення у період 1980-1990 рр., для якої показово незначні коливання міри вкладу укладу;
- фазу різкого спаду (1991-2000 рр.), яка пов'язана очевидно з кризовими явищами у економіці тогочасної України;
- фазу відновлення, яка почалася у 2002 році та триває до сьогоднішнього дня і яка підтверджує важливість галузей 4-го ТУ для економічного зростання незалежної України.

Примітки:

1. Глазьев С. Ю. Экономическая теория технологического развития. – М.: Наука, 1990. – 232 с.
2. Синицкий А.В. К количественной теории технико-экономических укладов. //Вестник Московского ун-та. – Сер.6. Экономика. – 2005. – №6. – с. 18-34.
3. Жовтанецький М.І., Твердохліб М.І. Інформаційне моделювання життєвого циклу третього технологічного укладу економіки України. //Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №10(100). – с. 191-202.
4. Дюк В., Самойленко А. Data mining: учебный курс(+CD), - СПб.:Питер, 2001. – 368с.

Maryana Tverdokhlib

Ivan Franko National University of Lviv

VISUALIZATION OF DEVELOPMENT TENDENCIES OF THE FOURTH TECHNOLOGICAL WAY OF UKRAINE.

A problem of identification of phases of life cycle of the fourth technological way of economy of Ukraine is considered. On the basis of statistical data for 1913-2010 years by the method of main component is selected three main components, which are integrated represent the development tendencies of the fourth technological way on the territory of Ukraine.

Мар'яна Тераз

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ДИСТРИБУЦІЙНІ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВ.

В умовах трансформації економіки України ефективність функціонування підприємств різних розмірів, галузей, організаційно-правових форм та форм власності залежить в значній мірі від ефективності функціонування їх збутових систем. На даний момент можна стверджувати, що сучасні ринкові умови вимагають переорієнтації суб'єктів господарювання на маркетингові принципи при веденні свого бізнесу. Застосування концепції маркетингу дає змогу створити ефективну основу управлінської, господарської і виробничо-збутової діяльності підприємства як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. На принципах маркетингу будує свої системи переважна більшість провідних компаній світу.

На підставі системного аналізу сутності, структури та особливостей збутової діяльності у сучасній ринковій системі можна визначити теоретичні основи ефективного функціонування дистрибуційних систем підприємств. Узагальнюючи думки різних вчених можемо сформулювати визначення збуту, складової частина маркетингової діяльності підприємства, яка складається з цілісного процесу доведення продукції до кінцевого споживача шляхом використання маркетингових заходів щодо вивчення потреб, формування та стимулювання попиту на продукцію підприємства для задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

Ефективність просування товарів до споживачів у значній мірі залежить від оптимальності вибору підприємством каналу збуту. Підприємство повинно постійно відстежувати стан каналів розповсюдження товарів, мати інформацію про кількість рівнів каналів та конкретний склад його учасників. Дана інформація дозволяє оцінити швидкість, час, ефективність руху та цілісність товарів під час їх доставки від виробника до кінцевого споживача. Розуміння основних категорій збуту з позиції маркетингу має бути основою для формування організаційного, методичного та матеріально-технічного забезпечення збутової діяльності промислового підприємства. Саме такий підхід забезпечить ефективний збут продукції промислового сектора України.

Зростання кількості суб'єктів ринку і, відповідно, загострення конкурентної боротьби, процеси концентрації в промисловості, підвищення вимог споживачів до продукції, тенденції глобалізації, інтернаціоналізації та диверсифікації, а також технічний прогрес ставлять нові вимоги до управління збутовою діяльністю підприємства. Структура управління збутом та його організація залежать від системи збуту, яка використовується підприємством. Остання є сукупністю суб'єктів з відповідними функціональними обов'язками і повноваженнями, а також організаційно-правовими взаємовідносинами в процесі збутової діяльності. Серед завдань управління збутом варто виділити збутову організацію як поле діяльності для управління збутовими процесами. Організація збутової діяльності промислового підприємства полягає у формуванні його системи збуту в цілому та служби збуту зокрема. Організаційна структура служби збуту являє собою сукупність збутових підрозділів, які здійснюють весь спектр функцій управління збутовою діяльністю підприємства. При цьому варто сказати, що кожне підприємство має вибрати для себе ту систему і структуру управління збутовою діяльністю, яка щонайкраще відповідатиме потребам саме його клієнтів і загальній маркетинговій стратегії. У той же час вона має бути гнучкою, щоб фірма могла вчасно пристосуватися до мінливої ситуації на ринку у відповідності до своєї мети.

Отже, існує необхідність інтеграції маркетингових комунікацій у збутові системи виробничих і торговельних підприємств. Маркетингові комунікації – це набір засобів маркетингу, що включають комплекс заходів, пов'язаних із доведенням інформації від виробника, чи торговельного посередника до кінцевого споживача, а саме: реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг, персональний продаж. Формуючи комплекс просування, менеджер повинен збалансувати використання різних елементів маркетингових комунікацій. Дуже важливо, щоб обрані у процесі планування кампанії із просування, засоби комунікації мали інтегрований характер із цільовим ринком, були об'єднані однією головною ідеєю і забезпечували ефективний, послідовний, цілеспрямований на аудиторію. В результаті можна стверджувати про необхідність застосування інтегрованих маркетингових комунікацій – комплексу різних видів комунікацій в межах однієї кампанії. Це дасть можливість отримання синергетичного ефекту для підприємств.

Надзвичайно важливим кроком у вдосконаленні збутової діяльності підприємств, є використання новітніх технологій для просування продукції на ринок. Адаптивний розвиток сучасного науково-технічного прогресу дає можливість стверджувати, що традиційні комунікації практично на грані занепаду. Більшість технологій, покликаних змінити обличчя комунікацій, існує вже сьогодні, а багато знаходиться на стадії тестування, тож в найближчий час менеджерам прийде до рук суттєво переглянути інструментарій, який допомагає їм доносити повідомлення до споживачів. Підводячи підсумки можна стверджувати, що одним із найважливіших чинників підвищення ефективності системи управління збутовою діяльністю підприємств є використання принципів маркетингу та інтеграція цієї економічної категорії у систему управління підприємством.

Mariana Teraz

Ivan Franko National University of L'viv

THE FEATURES OF INTEGRATION OF MARKETING COMMUNICATION IN THE DISTRIBUTIONAL SYSTEMS OF ENTERPRISES

The principles of the choice of distributional channels are characterized. The integration of marketing communication in the distributional system of enterprise is described.

Костянтин Терещук

Львівський інститут банківської справи УБС НБУ

ОПТИМІЗАЦІЯ КЕРУВАННЯ ПОРТФЕЛЕМ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ЗА УМОВИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ У ВЕЛИЧИНІ ІНВЕСТИЦІЙ

Актуальність: оптимальний розподіл інвестиційного потенціалу між різними групами активів дозволяє збільшити доходи підприємств, що є актуальним на сьогоднішній день.

Мета: дослідження ефективності керування портфелем фінансових активів за умови невизначеності у величині інвестицій.

Завдання наукової роботи: сформулювати математичну модель оптимального розподілу коштів на кредитні зобов'язання.

Використана методика дослідження: економіко-математичне моделювання, математичне програмування.

Ключові слова: оптимізація, фінансові активи, інвестиції, невизначеність, задача математичного програмування.

Робота присвячена дослідженню питання ефективності керування портфелем фінансових активів за умов невизначеності у величині інвестицій. У ній розглядається математична модель оптимального розподілу коштів на кредитні зобов'язання, яке забезпечує максимум прибутків як у детермінованому випадку, так і за умов невизначеності.

Загалом математична модель задачі має такий вигляд (загальна сума коштів, отриманих як проценти за надані кредити):

$$\max P = v_1(x_{11} + x_{12} + x_{13}) + v_2(x_{21} + x_{22}) + v_3x_{33} \quad (1)$$

За умов використання коштів:
першого місяця

$$Q - x_{11} - x_{21} - x_{31} - r0_1 \geq r1_1 \quad (2)$$

у другому місяці

$$S1 - x_{12} - x_{22} + (1 + v_1)x_{11} - r0_2 \geq r1_2 \quad (3)$$

третього місяця

$$S2 - x_{13} + (1 + v_1)x_{12} + (1 + v_2)x_{21} - r0_3 \geq r1_3 \quad (4)$$

де x_{ij} – сума кредиту, надана в i -му місяці на j місяців;

$r0_i$ – обігові кошти для господарської діяльності i -го місяця;

$r1_i$ – резерв на кінець i -го місяця;

v_j – процент за j -місячний кредит;

Q – початкова сума вільних обігових коштів;

$S1, S2$ – залишок коштів наприкінці 1 та 2 місяця відповідно.

Поставлена задача була приведена до задачі математичного програмування, яка була розв'язана з використанням пакету комп'ютерної математики MathCAD [1-4]. Побудовано розв'язок у детермінованому випадку та за умов невизначеності.

Числові розрахунки показали, що зі збільшенням величини вільних обігових коштів спостерігається лінійне збільшення величини прибутку за кредитом, що пояснюється лінійним характером математичної моделі. При цьому, темп росту прибутку буде тим більший, чим більшими є значення відсотків за кредитом. Ріст прибутку фірми за кредитом забезпечує довгострокове кредитування, що пояснюється найвищим значенням процентної ставки. Найбільше значення прибутку від розподілу вільних коштів досягається за умови виділення максимально можливого значення коштів на довгострокове кредитування на початку трьохмісячного періоду. Кредити на один та два місяці є незначними і є необхідними для забезпечення необхідного запасу. Одно та двомісячний кредити за величиною практично не відрізняються.

Примітки:

1. Дж. Мур, Л. Уэдерфорд. Экономическое моделирование в Microsoft Excel. М.: Вильямс, 2004. – 1020 с.
2. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки. – К.: Кондор, 2003. – 160 с.
3. Салманов О.Н. Математическая экономика с применением MathCAD и Excel. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 464 с.
4. Дьяконов В.П. Энциклопедия MathCAD. – М.: СОЛОН-Пресс, 2004. – 832 с.

Tereshchuk Kostyantyn

Lviv institute of banking of University of banking of National bank of Ukraine

Optimization of portfolio management of financial assets subject to uncertainty in the size of investment

The report describes the mathematical model of optimal allocation of funds for credit commitments that ensures maximum profits in the deterministic case and under conditions of uncertainty

Микола Тернушак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ

Сучасна економічна ситуація в Україні обумовлює необхідність ефективного управління державними фінансами. В центрі уваги знаходиться процес оподаткування, виступаючи головною умовою формування фінансово-бюджетних ресурсів держави. Особливого значення в даних умовах набувають питання ефективного застосування податку на додану вартість як одного із основних джерел формування доходної частини бюджету. Питаннями удосконалення ПДВ та поліпшення ефективності його застосування займалися такі вчені як: В. Андрущенко, О. Васирик, В. Геєць, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Опарін, О. Резніченко, А. Соколовська та інші, проте деякі питання застосування ПДВ в Україні досі залишаються не вирішеними.

ПДВ вперше розробили і запровадили у Франції в 1954 році. На даний час ПДВ використовує близько 135 держав світу. Податок на додану вартість був запроваджений в Україні Декретом Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» від 26 грудня 1992 року № 14-92. До Декрету вносилися численні зміни та доповнення і на сьогодні адміністрування ПДВ проводиться в новій редакції згідно із Законом України від 03.04.97 р. № 168/97-ВР «Про податок на додану вартість».

Серед основних недоліків справляння ПДВ в Україні можна виділити: високий рівень ставки ПДВ, що стимулює інфляційні процеси і негативно впливає на наукоємні виробництва; відбувається прискорене витіснення з ринку слабких виробників; через списання боргу платників податків, знизилася дохід бюджету, внаслідок чого зменшилися можливості відшкодування ПДВ з бюджетних коштів; велика кількість пільг з оподаткування особливо це стосується застосування нульової ставки податку для експортної продукції [1]. Підтвердженням неефективності справляння ПДВ на сучасному етапі є те, що питома вага ПДВ у ВВП за останні роки різко впала з 7,3% у 1998 році до 1,2% за підсумками 2009 року, тоді як в європейських країнах значення фіскальної ефективності ПДВ становить 7% [2].

Однією з основних проблем справляння ПДВ є проблема податкового відшкодування підприємствам, які займаються експортом товарів, робіт, послуг. В цьому випадку підприємствами застосовується тіньова схема експорту коли підприємство фактично або взагалі не купує продукції для формування вхідного ПДВ, яке потім вимагає відшкодувати на

основі псевдо експорту, або ж в розрахунку експортного відшкодування вказують завищені ціни за оплату продукції і відповідно суми ПДВ. Для покращення механізму справляння ПДВ на нашу думку потрібно здійснити ряд заходів першочерговими серед яких, крім перегляду системи податкових пільг, також повинні бути: створення спеціального резервного фонду відшкодування ПДВ; розробка науково обгрунтованої методики планування надходжень податку до державного бюджету; запровадження диференційованого підходу до обкладання податком на додану вартість українського експорту, тобто запровадження різних ставок ПДВ для експортної продукції з високим та низьким рівнями доданої вартості.

Існує багато дискусій стосовно доцільності застосування ПДВ в Україні. Однією із альтернатив ПДВ є заміна його іншим податком. Так, Рахункова палата України пропонує замінити його податком на роздрібні продажі, схожим на застосовуваний у США (однієї з небагатьох країн у світі, де не використовують ПДВ). Запровадження замість ПДВ навіть 10% податку на роздріб призвело б до надходження в бюджет майже на 8 млрд. грн. — більше, ніж реальне наповнення бюджету за допомогою ПДВ [3]. Не кажучи вже про зниження роздрібних цін на 10%, що різко збільшило б купівельну спроможність населення, а також скоротило витрати на адміністрування податку і утримання апарату податкової служби. Також на заміну ПДВ можна використати податок із обороту який є досить прозорим і простим в адмініструванні.

Зараз багато вчених і політиків пропонують знизити діючі ставки ПДВ, проте такі дії не сприятимуть зменшенню податкового навантаження на платників ПДВ, а тим паче збільшенню надходжень до бюджету від ПДВ. Лише на конкурентних ринках зниження ставок ПДВ призведе до зменшення ціни товарів та послуг. Натомість в багатьох секторах економіки зменшення ставок ПДВ сприятиме зростанню рентабельності підприємств, які будуть залишати у своєму розпорядженні кошти, що раніше йшли на сплату ПДВ. Позитивним моментом таких змін є зменшення вхідного порогу для входження нових підприємств на ринок, оскільки вища рентабельність дозволить новим підприємствам інвестувати більші обсяги коштів у розширення виробництва [4]. Це, у свою чергу, має призвести до розвитку конкурентного середовища на ринках товарів та послуг.

Свого часу ПДВ в Україні вводили як один з обов'язкових елементів євроінтеграції нашої держави. У 70—80-ті роки минулого століття його, попри протести, ледь не примусово запровадили в більшості європейських країн як умову вступу в ЄС. І, скасувавши ПДВ, Україна просто випаде з інтеграційних процесів не лише в Європі, а й у СНД. Сьогодні у світі ПДВ вважають одним із найефективніших податків. Головна причина того, що в Україні ПДВ справляється неефективно є те, що цей податок було запроваджено у нас в період становлення в Україні ринкових механізмів. Тоді як європейські країни запровадили його на етапі вже значно розвинених і урегульованих ринкових відносин.

Таким чином, ПДВ в Україні потребує негайного реформування. Досвід країн світу показує, що він може служити на благо бюджету, забезпечуючи суттєву частку у структурі загальнодержавних доходів. В той же час, його роль в українських реаліях надто суперечлива, а ефективність значно нівельована через численні зловживання. Це служить підставою для обгрунтування ідей про повне скасування ПДВ, як одного з найбільш криміналізованих та тіньових податків.

Примітки:

1. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. №168/97 ВР із змінами та доповненнями.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Актуальні проблеми справляння ПДВ [Електронний ресурс]/ Сорока Д. В. // Матеріали I Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції. — 2010. Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1118>
4. Актуальні проблеми застосування ПДВ в Україні [Електронний ресурс]/ Жукевич О. М. // Економічний простір — 2009. — №22/2. — С.261. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_22/2/zhukevich.pdf

Mykola Ternushchack

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF APPLICATION OF VAT IN UKRAINE

Topical problems of using of VAT in Ukraine are considered. The analysis of VAT compensation issues is carried out. Grounded necessity of increase of efficiency of VAT production as one of basic taxes that form a budget. The role of export budgetary compensation, his influence on the general level of receipts of VAT and development of subjects of taxation on the whole are determined.

Галина Тибінка

Львівський національний університет ім. І. Франка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗМІРІВ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У механізмі регулювання заробітної плати вихідною базою є встановлення її мінімального розміру. Рекомендація Міжнародної організації праці проголошує, що основною метою встановлення мінімальної заробітної плати повинно бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту щодо мінімально допустимих рівнів заробітної плати.

Єврокомісія оприлюднила дані про розмір мінімальної заробітної плати у країнах ЄС. На 1 липня 2008 року найвищий рівень «мінімалки» було встановлено у Люксембурзі (EUR1610 на місяць), а найнижчий — у Болгарії (EUR112. На законодавчому рівні поняття «мінімальна зарплата» закріплене лише в 20 із 27 країн ЄС. При цьому в шести державах — у Великій Британії, Франції, Бельгії, Нідерландах, Ірландії та Люксембурзі — рівень мінімально можливого окладу перевищує EUR1150. У п'яти країнах роботодавці зобов'язані платити від EUR500 до EUR700, а ще в дев'яти — від EUR112 до EUR350 [1].

Список держав із високою мінімальною зарплатою майже збігається з переліком країн з найбільшими доходами населення. За даними дослідження GfK Purchasing Power Europe 2008/2009, в ЄС найбільша купівельна спроможність у жителів Люксембургу (за рік вони можуть витратити на покупки в середньому EUR28 192., Ірландії (EUR22 540), Данії (EUR21 673., Австрії (EUR20 045., Франції (EUR19 525., Німеччини (EUR18 734., Великої Британії (EUR18 583. і Бельгії (EUR17 695. [1].

Мінімальна зарплата у Польщі за останні п'ять років росла в середньому на 3-6% на рік, різко збільшившись 2007 року — на 17%. 2008 року мінімальна зарплата зросла приблизно на 12%. За даними УНІАН польський уряд домовився з федерацією працевлаштувачів і профспілками підвищити мінімальну зарплату на приблизно 3% — до 1317 злотих (до

оподаткування – близько 410 доларів за курсом 3,2 злотих за долар) із нинішніх 1,28 тисяч злотих. Після підвищення мінімальна зарплата становитиме близько 40% середньої заробітної плати по країні, що на 10% менше, ніж добивалися профспілки. Уряд прогнозує зменшення темпу зростання середньої зарплати з 10% 2009 року до 7% в наступному до 3,15 тисяч злотих. В Польщі 6% з близько 8,3 млн працюючих отримують менше половини мінімальної зарплати (працюють на півставки).

Мінімальна зарплата в Угорщині є найнищою в ЄС. У 2005 році мінімальна місячна зарплата в Угорщині становила 57 тисяч форинтів (близько 1360 гривень за тодішнім курсом), у 2006 році - 62,5 тисяч форинтів (1490 гривень за тодішнім курсом). Відповідно до угоди, укладеної у 2005 році терміном на три роки, з 1 січня 2008 року гарантована мінімальна місячна зарплата для найманих працівників, які зайняті повний робочий день, підвищується з 65 тисяч 500 до 69 тисяч форинтів.

В Латвії розмір мінімальної заробітної плати в 2009 році підвищився до 220 лат.

Дотепер шість із 27 країн, які входять до Євросоюзу, не застосовують механізм установлення мінімальної заробітної плати для захисту найманих працівників. Серед них, наприклад, Австрія, Німеччина та Швеція.

У Франції цей показник дорівнює приблизно 10,3 доларів, у 2004 році такі зарплати одержували 15% французів, які працювали. Мінімальна оплата праці в Ірландії з'явилася 2000 року. Нині вона становить 10,05 доларів на годину.

Перші спроби встановити розміри мінімальної оплати праці у Великобританії були розпочаті ще 1524 року. У 1909 році почав діяти перший загальнонаціональний закон (дуже обмежений). Нині мінімум, який може одержувати працюючий, становить трохи більш як 10 доларів на годину. Працівники – початківці можуть якийсь час одержувати ще менше — 8,33.

У Бельгії такий закон був ухвалений у 1975 році. Нині бельгійець не може заробляти менш за 1 604 долари на місяць. У 1990 році закон був ухвалений у Греції. Сьогодні працюючий не може одержувати менш ніж 802 долари на місяць (де – факто місячна зарплата виплачується 14 разів на рік). У Фінляндії ця система діє з початку 1970-х років. Нині фіну, який працює, зобов'язані платити не менш як 3 033 долари на місяць.

Мінімальну зарплату було введено в 1969 році у Нідерландах. На нинішній день вона становить 1 662 долари на місяць. В Італії мінімальна зарплата регулюється окремими галузями індустрії країни. Некваліфікований працівник не може одержувати менш ніж 946 доларів на місяць.

В 1963 році систему було введено в Іспанії. Мінімальний розмір оплати праці становить 5,92 долари на годину. У Новій Зеландії — 10,5 доларів, для молодих людей 16—18 років мінімальна зарплата становить 80% від мінімуму, який одержують повнолітні, тобто 8,2.

Світова практика виробила принаймні три варіанти соціального механізму мінімальної зарплати. Перший — мінімальна заробітна плата виконує роль інструмента макроекономічної політики регулювання загальної заробітної плати, коли цей норматив використовується як основа мінімальних тарифних ставок як робітників, так і інших категорій працівників. Другий — концепція базового рівня, коли мінімальна заробітна плата служить єдиним нижчим рівнем в оплаті праці всіх працівників, але вона не пов'язується з тарифними ставками і посадовими окладами та із загальною системою заробітної плати (використовують більшість країн з ринковою економікою — Франція, Іспанія, Японія, Бразилія та інші). Третій — так звана еталонна мінімальна заробітна плата, коли вона виконує роль базового рівня, а також використовується як еталон для соціального забезпечення громадян.

Однак роль мінімальної зарплати не вичерпується сферою оплати праці. У багатьох законах, що регулюють відносини у сфері соціального забезпечення, адміністративної, кримінальної відповідальності, мінімальна зарплата встановлена як еталон для визначення розміру соціальних виплат і штрафів як заходу адміністративної і кримінальної відповідальності. Незважаючи на це, розмір мінімальної заробітної плати не застосовується відносно соціальних виплат.

Примітки:

1. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2009 році: Держкомстат України, 2009. - [Цит. 15. 05. 2009]. - Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Galyna Tybinka

Ivan Franko Lviv National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF MINIMUM WAGES IN EUROPEAN UNION'S COUNTRIES

We consider the minimum wage as a basis for mechanism of state regulation of wages. Proved that the analysis and assessment of the impact of state regulation of wages are not given proper attention. Establish that the minimum wage in some countries compared to other countries is rather low.

Руслана Тибінка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Що таке криза? В даний момент можна говорити про головну її ознаку: реальне обмеження платоспроможності споживачів, покупців, партнерів, зменшення кредитування, посилювання іпотечних і лізингових операцій, збільшення ризику відпустки продукції без передоплати тощо. Проте як виглядає криза персоналу? До основних її ознак можна віднести: низьку продуктивність праці; високу плінність кадрів; дефіцит кваліфікованого персоналу; відсутність чіткого, раціонального розподілу функцій між працівниками, дублювання робіт; надмірну чисельність персоналу, невідповідність його кваліфікаційної структури потребам підприємства; відсутність мотивації персоналу; відсутність ініціативи працівників; напружену емоційну атмосферу в колективі та ін.[1].

Криза персоналу відкриває шляхи для реорганізації системи управління, для її розвитку. Якщо зростання є кількісним показником, тоді розвиток визначають як поняття якісне, що виражає базовий, фундаментальний характер бізнесу: систему стратегічного управління, систему розробки і впровадження інноваційних, технологічних проєктів, систему підбору і розвитку персоналу та ін.

Для подолання кризи персоналу необхідно проводити його навчання та кар'єрний ріст. Задача даного етапу – визначити, як це зробити. Зрозумівши, яким чином можна досягнути мети, співробітники відчують упевненість у власних силах, що послужить додатковою мотивацією.

При оптимізації витрат на навчання персоналу, працевластці вимушені тимчасово відмовитися від надання цієї можливості всім співробітникам, виділивши групу ключових для компанії фахівців. При цьому слід активно залучати внутрішні ресурси для навчання та розвитку персоналу, без залучення сторонніх провайдерів.

Ухвалюючи рішення про виділення коштів на навчання і розвиток персоналу, багато керівників розуміють, що це потрібно, але не цілком упевнені в тому, що вкладення дадуть саме економічний ефект. Тому потрібно визначити розміри можливої віддачі від інвестицій в розвиток персоналу.

Інвестиції в персонал відіграють важливу роль у розробці виробничих та соціальних показників діяльності підприємства, самої стратегії розвитку організації. Питома вага витрат підприємств на персонал у собівартості продукції та послуг має виражену тенденцію до зростання. Це обумовлено дією наступних факторів:

- впровадження нової техніки і технологій, що висувають більш високі вимоги до професійно-кваліфікаційного рівня працівників, збільшують витрати на розвиток персоналу;
- зміна законодавства у сфері трудового права, загальнообов'язкового державного соціального страхування, законодавства про зайнятість населення обумовлюють появу нових тарифів на соціальне страхування;
- реформування оплати праці направлене на підвищення рівня номінальної та реальної заробітної плати.

Варто зазначити, що тут суттєве значення мають економічні аспекти розвитку персоналу організації, заходи щодо забезпечення більш раціонального використання коштів роботодавця на зазначені цілі. Економічні аспекти розвитку персоналу безпосередньо також пов'язані з підвищенням ефективності інвестування особистістю свого розвитку.

Оцінка ефективності навчальної програми є центральним моментом управління професійним навчанням у сучасній організації. Інвестиції в розвиток персоналу повинні принести віддачу у вигляді підвищення результативності діяльності організації. Це знаходить відображення в прагненні багатьох компаній одержати від професійного навчання персоналу додатковий прибуток.

З методологічної точки зору неприпустимо розмежовувати соціальну та економічну ефективність професійного навчання персоналу, їх потрібно розглядати у тісному взаємозв'язку. Підвищення економічної ефективності неможливе за рахунок зниження соціальної, оскільки соціальні результати відбиваються на економічному ефекті.

Економічна ефективність професійного навчання розраховується як відношення отриманого економічного ефекту до витрат. В той же час соціальна ефективність у вузькому розумінні цієї категорії характеризує відношення соціального результату до витрат. Складність розрахунку економічної та соціальної ефективності професійного навчання персоналу полягає в кількісному вираженні деяких їх показників.

З позиції концепції людського капіталу до очікуваної віддачі від інвестицій в людський капітал відноситься більш високий рівень заробітків, більше задоволення від обраної роботи протягом життя, а також більш висока оцінка неринкових видів діяльності і інтересів.

Відомий вчений-науковець у сфері управління О. А. Грішнова очікувану віддачу від інвестицій в освіту розподіляє на три такі групи: прямі матеріальні зиски, непрямі матеріальні зиски, моральні зиски [2]. До прямих матеріальних зисків відносять вищий рівень заробітків протягом життя, більшу можливість брати участь у прибутках компанії, більшу можливість отримувати персоналізовані умови праці, різноманітні пільги, премії, надбавки, пенсії та медичне страхування за рахунок підприємства. До непрямих матеріальних зисків відноситься більша можливість отримати подальші інвестиції у власний людський капітал з боку роботодавця (оскільки освіта збільшує інвестиційну привабливість найманого працівника); оздоровлення за рахунок організації більш вірогідне для висококваліфікованого працівника, тому що він є дорожчим людським капіталом порівняно з низькокваліфікованими працівниками і про його здоров'я роботодавець піклується дужче; висококваліфіковані працівники, як правило, мають кращі умови праці та відпочинку, частіше отримують пільгові кредити й іншу допомогу від роботодавця для створення достойних умов праці. Моральні зиски включають задоволення від обраної професії, доступ до цікавих видів діяльності, висока конкурентоспроможність на ринку праці, відчуття стабільності та впевненості в майбутньому, задоволення від способу життя, від самого процесу навчання і від успіхів у ньому тощо.

Після завершення навчання працівників та проведення його оцінювання результати оцінки повинні доводитися до служби управління персоналу, відділу професійного навчання, керівників структурних підрозділів та й самих працівників. Ці результати повинні використовуватися при подальшому плануванні розвитку персоналу організації, вдосконаленні навчальних планів та програм, адаптуванні їх цілям компанії, концентрації уваги при розробці програм на подальших потребах у навчанні конкретних працівників[3].

Соціальний результат від впровадження заходів з професійного навчання персоналу визначається через комплекс показників, кількість та види яких доцільно визначати від мети аналізу. Такими показниками для організації можуть бути: успішність професійного навчання персоналу за програмою підготовки; рівень конкурентоспроможності працівника в компанії; відповідність професійного навчання працівника стратегії управління персоналу організації; рівень розвитку трудової кар'єри працівника, його професійно-кваліфікаційне просування; рівень задоволеності працівника опанованою у ході навчання професією; рівень задоволеності роботодавця, керівника структурного підрозділу якістю професійного навчання працівника.

Соціальна ефективність професійної освіти на рівні держави знаходить своє відображення в задоволенні потреб членів суспільства у знаннях, всесторонньому та гармонійному розвитку особистості. Професійна освіта виступає одним із факторів досягнення соціальної стабільності суспільства внаслідок подолання бідності населення. Зменшення різниці в заробітній платі працівників, стирання розбіжностей між фізичною некваліфікованою і розумовою працею. Підвищення освітньої та професійної підготовки членів суспільства сприяє зростанню їх суспільної активності, залученню в управління справами країни, участі у виборах, додержанню громадянами законів тощо.

Примітки:

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с.
2. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу. – К., 2002. – 432 с.
3. Ткаченко О.Б. Як виглядає криза персоналу? // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. – 2008 – № 32. – Доступний з: < www.bmconsult.ru/library/publications/element.php?ID=408 >. – [Цит. 21.04.2010 р.].

Ruslana Tybinka

Ivan Franko National University of Lviv

EFFICIENCY OF INVESTMENT IN A PERSONAL DEVELOPMENT IN THE PERIOD OF ECONOMIC CRISIS

The given article is devoted of investment efficiency in a personal development and training. Also is defined the role of investment in a working out of industrial and social measuring of the enterprise activity.

Тетяна Ткач

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах кардинальних перетворень в соціально-економічній та політичній сферах України значна увага приділяється створенню ефективної системи оподаткування. Адже від механізму стягнення податків залежить формування доходної частини бюджету, що є підґрунтям фінансової бази держави. Саме податкова система сприяє постійним, стабільним і повноцінним надходженням коштів до бюджету. Тому в умовах фінансової кризи аналіз функціонування податкової системи в частині вивчення особливостей місцевого оподаткування, набуває особливої актуальності.

Слід відзначити, що місцеві податки і збори становлять лише 3-4 % власних надходжень місцевих бюджетів, в той час як у розвинених країнах спостерігається інша ситуація. У США за рахунок місцевих податків забезпечується 65 % доходів місцевих бюджетів, у Франції – 60%, ФРН – 45%, Великобританії – 36 %, Японії – 33% [4, с. 14].

Невеликі надходження від місцевих податків і зборів зумовлені, в першу чергу, обмеженням їх переліком та відсутністю об'єктів оподаткування. Адже реально близько $\frac{3}{4}$ усіх місцевих податків і зборів становлять суми сплачених комунального податку та ринкового збору. Така ситуація загрожуватиме локальній бюджетній безпеці. Адже коли надходження від згаданих вище джерел знизяться, бюджети стають ще більш вразливими. Як наслідок, назріла потреба значно розширити перелік місцевих податків та повноваження органів місцевого самоврядування щодо їх запровадження. Вважаємо, що основу місцевого оподаткування мають забезпечити майнові податки. Доцільно запровадити місцеві податки на нерухоме майно юридичних осіб, на коштовне нерухоме майно фізичних осіб, на цінні папери, на біржові операції, на грошові капітали, на землю і на спадщину. Місцевим органам влади слід отримувати законодавчо зафіксовану частку прибуткового податку з громадян, яку потрібно також розглядати як різновид місцевого податку.

Удосконалення системи місцевого оподаткування передбачає також створення спеціальних бюджетних фондів фінансового вирівнювання територій, за якими кошти розподілялися би відповідно до податкового потенціалу регіонів. Тому вже сьогодні назріла необхідність визначення обґрунтованого нормативу бюджетної забезпеченості кожної області, району, міста з урахуванням економічного, соціального, природного й екологічного стану відповідних територій. Існування таких показників дасть змогу з'ясувати реальний розмір фінансових ресурсів для задоволення необхідних потреб регіонів. Скажімо, Німеччина одна з країн, де застосовується не тільки вертикальне, але і горизонтальне вирівнювання прибутків регіонів. Високоприбуткові Землі (наприклад, Баварія, Вюртемберг, Північний Рейн-Вестфалія) перераховують частину своїх фінансових ресурсів менш розвиненим Землям – Шлезвиг-Гольштейну, Саксонії й іншим [1, с. 346].

Підводячи підсумки, визначимо основні цілі сучасної податкової політики нашої держави, в тому числі у напрямі вдосконалення місцевого оподаткування. Вони орієнтовані на такі основні вимоги:

1. податкова система повинна слугувати більш справедливому розподілу прибутків, не припускається подвійне обкладання платників податків;
2. податкова система повинна відповідати структурній економічній політиці, мати чітко окреслені економічні цілі;
3. порядок стягування податків повинний передбачати мінімальне втручання в приватне життя платника податків;
4. обговорення проектів законів про оподаткування повинно носити відкритий і гласний характер;
5. доцільно прийняти новий закон України про місцеві податки, платежі і збори, в основу якого покласти нову ідеологію місцевого оподаткування з урахуванням існуючого світового досвіду.

Таким чином, сьогодні на першому місці стоїть проблема вироблення дієвої політики, яка б визначала нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і що найголовніше – доходів між різними ланками бюджетної системи. При цьому питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і жоден із цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших.

Примітки:

1. Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі / За редакцією Юрая Немеца. – К.: Основи, 1998. – 542 с.
2. Декрет Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки й збори" від 20.05.1993 року № 56-93 із змінами та доповненнями.
3. Закон України "Про систему оподаткування" від 25.06.1991 року № 1251-ХП із змінами та доповненнями
4. Жемеренко Є. В. Використання коштів місцевих бюджетів України // Фінанси України. — 2007. — № 8. — С. 12 — 18.

Tetyana Tkach

Ivan Franko Lviv national university

IMPROVEMENT OF LOCAL TAXATION SYSTEM IN UKRAINE

The problems of local taxation in Ukraine are considered. The measures of stimulation of filling of local budgets due to the charges of communities are offered. Directions of regional fiscal policy in the conditions of financial crisis are determined.

Тетяна Ткаченко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ЇХНЬОГО ПОДОЛАННЯ

Україна стрімко прагне стати частиною Європейського Союзу. Для такої інтеграції необхідні значні зміни в економіці нашої держави, у тому числі і в системі оподаткування. На сьогодні в Україні відсутній механізм адаптації фінансової системи держави до технологій, притаманних високорозвиненим ринковим системам.

Проблеми вітчизняної податкової системи та напрями їх розв'язання постійно знаходяться у центрі уваги фахівців, науковців, політиків.

Загальновідомим є факт, що українська податкова система є несприятливою для розвитку бізнесу та економіки, залучення іноземних інвестицій тощо. Це робить вітчизняні компанії неконкурентоздатними, сприяє збільшенню частки тіньового сектора економіки. Багаторазове оподаткування (оподатковується дохід, додана вартість, справляється акцизний збір, обов'язкові відрахування до спеціальних фондів), високі ставки деяких податків, переважно фіскальний характер податкової системи створюють несприятливі умови для підприємництва та стримують економічну активність.

Вітчизняна податкова система характеризується складністю та неоднозначністю тлумачень податкових норм, законів тощо. Через це українські компанії повинні затратити значно більше часу на виконання податкових вимог, ніж у розвинутих країнах. Підприємства змушені вести подвійний облік – бухгалтерський і податковий, щомісяця готувати численні звіти, впроваджувати нові та дорогі засоби автоматизації облікової роботи, відстежувати часті зміни нормативної бази.

Однією з найбільш суттєвих проблем української податкової системи є її законодавча база, яка характеризується своєю неоднозначністю, складністю у виконанні, громіздкістю тощо. Так, наприклад, збір податків регулюють близько двох десятків законів. При цьому окремі з них регулюють деякі норми в різних аспектах. У певних ситуаціях це заводить платників податків у глухий кут і вони не знають яким чином слід дотримуватися вимог вітчизняного податкового законодавства. Крім цього, наша податкова система є нестабільною. До основних законів про оподаткування, таких як Закон України «Про податок на додану вартість» та «Про оподаткування прибутку підприємств» внесено більше ста змін та доповнень. Проте, як свідчить досвід розвинутих країн, податкова система повинна бути стабільною протягом принаймні трьох – п'яти років. Лише тоді можна прогнозувати доходи і видатки на перспективу, інвестувати прибуток у виробництво, вести реальну бюджетну політику.

Також в Україні існує проблема із наданням податкових пільг. Практику їх надання не можна визнати справедливою та суспільно корисною. По суті, у сучасних умовах податкові пільги часто перетворюють на ухилення від податків, надаються здебільшого тим суб'єктам господарювання, які спромоглися їх отримати незаконними методами. Таким чином пільги стимулюють розвиток тіньової економіки.

Гостро стоїть в Україні проблема недовіри платників податків до податкових чиновників. Нормативний дисбаланс прав платників податків і податкових органів, а також зловживання останніх призводить до непослідовного застосування податкових норм і масового уникнення оподаткування.

Першочерговими завданнями для подолання вищенаведених проблем можна назвати наступні.

По-перше, ухвалення Податкового кодексу, що інтегрує різні нормативні акти податкового права в єдине зрозуміле джерело податкового регулювання, а також усуне суперечливі та неоднозначні норми.

По-друге, скорочення кількості податкових зборів та платежів, що значно спростить роботу платників податків.

По-третє, удосконалення адміністрування оподаткування для зменшення тіньового сектора економіки. В Україні необхідно побудувати податкову систему, яка буде ґрунтуватися на принципі рівності всіх платників перед законом.

По-четверте, удосконалення системи надання податкових пільг, зробити її доцільною і прозорою.

По-п'яте, реформування податкової системи, яке потребує спрямування податкового навантаження зі сфери виробництва на сферу споживання, а також на ресурсні та екологічні платежі, у зв'язку з чим необхідно насамперед зменшити податкове навантаження на прибуток підприємств та фонд оплати праці, реформувати акцизний збір, ресурсні та рентні платежі, плату за забруднення навколишнього природного середовища.

По-шосте, вдосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва з метою стимулювання їхнього розвитку.

Отже, одним із найважливіших завдань для України є створення ефективної податкової системи, яка б не лише сприяла наповненню бюджету країни, але й сприяла розвитку народногосподарського комплексу, малого та середнього бізнесу, зменшенню тінізації економіки тощо. Податкова система України гостро потребує послідовної та комплексної реформи. У країні повинна бути обрана податкова реформа, яка б сприяла інтеграції України у Європейський союз.

Примітки:

1. Єфименко Т. І. Основні напрями трансформації податкової системи України // Фінанси України. – 2007. - №9.
2. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України І. Р. Михасюка. – ЛНУ ім. І. Франка. Підручник. Друге вид., виправлене і доповнене. – К.: Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592с.
3. Фоміна К. Чи потрібна податкова реформа під час кризи: аргументи «за» та «проти». // Правовий тижень – 2009. - №42(168).

Tetiana Tkachenko

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE AND PRIMARY TASKS FOR THEIR OVERCOMING

In this article the author described the problems of tax system in Ukraine. Also it was listed the main targets for improving of Ukrainian taxation. The author emphasized that the tax system of Ukraine needs urgent development and improvement. It is necessary to point out that the author thinks that the Tax Code establishment is the one of the most requisite goal for Ukrainian tax system.

Леся Ткачик

Львівський національний університет імені І. Франка

РОЗВИТОК ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Управління підприємством – комплексний і складний процес, зміст якого зводиться до пошуку і прийняття найбільш ефективних рішень і їх практичного здійснення. Метою керівника підприємницької структури, у більшості випадків, є отримання найбільшого прибутку.

Результативність діяльності підприємства може підвищитись як у результаті збільшення темпів зростання прибутку у порівнянні з темпами росту витрат, так і у результаті зниження суми витрат. З точки зору керівника підприємницької структури, у категорію витрат відносять і податки та інші обов'язкові платежі. Але взаємозв'язок „чим менші податки – тим

більший прибуток” не завжди є прямолінійним. Найбільш ефективним способом збільшення прибутковості є не механічне скорочення податків, а побудова ефективної системи управління підприємством, в т. ч. і оподаткуванням.

На організацію податкового менеджменту на вітчизняних підприємствах впливають ряд факторів, а саме: податкові реалії, які склалися, не сприяють стабільності підприємницької діяльності; автоматичне перенесення зарубіжних способів і прийомів у вітчизняну практику оподаткування підприємств без наукового обґрунтування не сприяє підвищенню ефективності корпоративного податкового менеджменту; парадокси української ділової культури обумовлюють протиріччя вітчизняного податкового менеджменту; недостовірність офіційної статистики внаслідок значної питомої ваги тіньових операцій; нестабільність податкового законодавства; вільне трактування податкових законів; недостатня кількість спеціалістів з питань оподаткування; недостатня увага керівників підприємств до питань функціонування корпоративного податкового менеджменту.

Корпоративний податковий менеджмент передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Його основна мета не зводиться до абсолютної мінімізації податкових платежів, вона полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури [1, с.46].

Корпоративний податковий менеджмент можна охарактеризувати як процес управління податками підприємства, який регулює їх фінансові взаємовідносини з державою в процесі перерозподілу доходів господарюючих суб'єктів і формування доходів бюджету.

Об'єктом корпоративного податкового менеджменту є виробничо-економічні стратегії підприємства і пов'язані з ними відносини, які складаються у процесі оподаткування. Суб'єктами податкового менеджменту (у залежності від розміру підприємства) є відповідні підсистеми: департаменти, відділи або податкові менеджери.

Податковий менеджмент на підприємстві, на нашу думку, має включати: податкове прогнозування та планування, податковий облік та звітність, контроль виконання рішень у сфері податкового управління.

Податкове планування в межах підприємства передбачає оптимізацію виробничих альтернатив з урахуванням податкового навантаження і його перерозподілу в ринковому середовищі.

На рівні підприємства виділяють три види планування: стратегічне, поточне та оперативне.

Стратегічне або прогнозне планування податкових платежів. Метою такого планування є визначення податкової стратегії на майбутній період як складової загальної частини фінансової стратегії [2, с.169]. Податкові прогнози суттєво впливають на загальну стратегію розвитку підприємства і вносять корективи у її формування. Так, наприклад, оподаткування прибутку і його основні параметри серйозно впливають на напрями та структуру капіталовкладень, оскільки компанії здійснюють інвестиції, перш за все на основі податкових міркувань і тільки потім враховують норму прибутку. При дослідженні, яке було проведено Комісією ЄС і яким було охоплено 8 тис. транснаціональних компаній, 48% з них вказали на те, що, як правило, вирішальним фактором при формуванні інвестиційних проектів виступають проблеми оподаткування [3, с.191].

Негативним фактором при складанні стратегічних планів є непередбачувані зміни податкового законодавства та ефекти „оголошення” податків.

Процес *поточного податкового планування* передбачає оптимізацію проекту виробничої програми з позиції фіскального навантаження та визначення планових сум податкових платежів по видах податків і джерелах їх сплати. На цьому етапі розробляється податковий календар по всіх платежах та по кожному податку окремо.

Сутність *оперативного планування* полягає в розробці короткострокових планових податкових платежів (на період до одного місяця). Особливостями цього планування є приділення особливої уваги постійним змінам, які відбуваються в законодавчій базі України – зміна порядку сплати податків, методики розрахунку податкових платежів, ставок та інших елементів нормативної бази.

Одним із найважливіших елементів корпоративного податкового менеджменту є *податковий облік*. Його особливості та взаємозв'язки з бухгалтерським обліком створюють інформаційну базу податкового менеджменту. Податковий облік представляє собою процес реєстрації одних і цілеспрямованого підбору інших інформативних показників, які необхідні для аналізу, планування і прийняття управлінських рішень, пов'язаних з оподаткуванням діяльності підприємства.

Рациональна організація податкового обліку здатна забезпечити скорочення витрат підприємства, пов'язаних із оподаткуванням його діяльності. Так, зокрема, податкові витрати можуть зменшитись за рахунок:

- скорочення суми податкових платежів підприємства;
- уникнення витрат на сплату фінансових санкцій, пов'язаних з некоректним веденням податкового обліку на підприємстві;
- отримання додаткового прибутку завдяки збільшенню оборотності капіталу за рахунок недопущення сум податкових переplat;
- економії витрат на організацію і ведення податкового обліку.

Зміст *податкового контролю* полягає в управлінні відхиленнями показників оподаткування за видами продукції, структурними одиницями, окремими проектами і господарськими операціями. У процесі податкового контролю здійснюється співставлення фактичних показників оподаткування з плановими, визначаються відхилення і їх розміри, проводиться аналіз причин, які обумовили відхилення, обґрунтовується система дій по цілеспрямованій зміні ситуації.

Результатами податкового менеджменту можуть бути як коментарі до змін в оподаткуванні і на їх основі рекомендації відповідним підрозділам підприємства, так і проведення коригуючих дій по відхиленнях, які виникають. Але, в кінцевому результаті, вони визначаються, насамперед, показниками чистого прибутку підприємства і відносного рівня агрегованого оподаткування.

Податковий менеджмент у діяльності підприємства має надзвичайно велике значення, адже, податки на практиці є важливим інструментом економічного регулювання, ефективним важелем впливу на більшість бізнес-рішень, часто змушуючи керівників кардинально змінювати тактику дій компанії. І навіть у випадку, коли податки не визначають основну стратегію підприємства, все одно необхідно їх своєчасно і вірно обраховувати з метою уникнення можливих штрафних санкцій.

Окрім цього варто зазначити, що корпоративний податковий менеджмент підпорядкований всій філософії корпоративних фінансів, маркетингу і менеджменту в цілому.

Таким чином, ефективне функціонування корпоративного податкового менеджменту можливе при правильній організації та узгодженості усіх його елементів.

На сьогоднішній день в Україні суб'єкти господарювання недостатньо використовують можливості корпоративного податкового менеджменту, тому ця підсистема управління підприємством потребує подальшого дослідження та реалізації на практиці.

Примітки

1. Красницька Р.С. Змістово-функціональні особливості корпоративного податкового менеджменту // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – №4. – С. 45-50.
2. Литвиненко Я.В. Особливості планування податкових платежів на різних рівнях управління // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 3. – С. 169-170.
3. Крисоватий А.І. Податковий менеджмент: підручник / А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима. - Тернопіль: Видавн. „Карт-бланш”, 2004.

L. Tkachyk

Lviv National University of Ivan Franko

THE DEVELOPMENT OF TAX MANAGEMENT IN AN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The essence of corporate tax management, its elements and features of their interaction in system management. The influence of these elements on streamlining tax costs and increase effectiveness of the company. The structural logic of building the business tax account. Problems Tax Planning and the ways of its improvement.

Оксана Ткачук

Волинський національний університет імені Лесі Українки

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ

Бюджет є основним фінансовим планом утворення, розподілу та використання централізованого грошового фонду відповідної території, який затверджується відповідними представницькими органами державної або місцевої влади.

Затверджений у встановленому законом порядку бюджет виступає як основний державний фінансово-плановий акт або основний фінансово-плановий акт місцевого рівня.

Бюджет складається з двох взаємопов'язаних частин: доходної, яка містить в собі перелік коштів, що надходять до неї, та видаткової, що об'єднує всі види видатків.

1. Доходна – частина покликана забезпечити передбачені кошторисом видатки.

2. Видаткова частина, що відображає напрямки використання акумульованих у бюджеті коштів. При невідповідності доходної частини бюджету видатковій, в сторону її зростання, виникає дефіцит бюджету. Бюджетний дефіцит - це перевищення державних видатків над доходами [2, 56].

Вагоме значення у вдосконаленні чинної системи формування доходів Державного бюджету України є покращення діючої системи оподаткування. Систему оподаткування в Україні доцільно розглядати з двох позицій: з точки зору "населення" і позиції "підприємницьких структур".

Податки з населення є основним джерелом покриття витрат бюджету на соціальні цілі. У зв'язку з цим співвідношення податків, сплачуваних фізичними особами, і витрат бюджету на соціальні цілі характеризує фінансове забезпечення соціальних заходів у державі.

У бюджеті немає інших джерел фінансування витрат, крім податків. Необхідність удосконалення податкової системи України очевидна. Одним з напрямів вирішення цієї проблеми має стати перенесення центру ваги у податковій політиці з фіскальної функції на функцію регулювання економіки, економічне стимулювання підприємств, використання світових досягнень науково-технічного прогресу, призупинення на цій основі падіння виробництва.

Податки треба намагатися будувати таким чином, щоб вони по можливості, не пригноблювали ділової активності, а також враховували вимоги соціальної справедливості. У цьому плані структура податків у розвинутих країнах набагато досконаліша від української: найвагомішими податками є помірно прогресивний індивідуальний прибутковий податок (що враховує особисті обставини платників: розмір доходу, склад родини, наявність утриманців, витрати на підтримку здоров'я, тощо) і технічно досконалі податки на товари і послуги (що також, у кінцевому рахунку, сплачуються громадянами, але частина яких збирається - як у випадку з податком на додану вартість - поступово, на окремих етапах виробництва й реалізації товарів), а податок на прибуток корпорацій складає незначну питому вагу у бюджетних доходах. Так, він склав у США 9, у Німеччині - 5, у Франції - 5, у Швеції - 4 відсотки від загальної суми податків (що включає обов'язкові відрахування на соціальне страхування і забезпечення) [3, 22].

Доцільним було б зберегти чинний порядок обкладання податками, які становлять основу податкової системи України, — ПДВ та податок на прибуток підприємств. Протягом найближчих років має залишитися незмінною й орієнтація на формування доходної частини бюджетів усіх рівнів переважно на основі непрямих податків.

Податки треба намагатися будувати таким чином, щоб вони по можливості, не пригноблювали ділової активності, а також враховували вимоги соціальної справедливості. У цьому плані структура податків у розвинутих країнах набагато досконаліша від української: найвагомішими податками є помірно прогресивний індивідуальний прибутковий податок (що враховує особисті обставини платників: розмір доходу, склад родини, наявність утриманців, витрати на підтримку здоров'я, тощо) і технічно досконалі податки на товари і послуги (що також, у кінцевому рахунку, сплачуються громадянами, але частина яких збирається - як у випадку з податком на додану вартість - поступово, на окремих етапах виробництва й реалізації товарів), а податок на прибуток корпорацій складає незначну питому вагу у бюджетних доходах. Так, він склав у США 9, у Німеччині - 5, у Франції - 5, у Швеції - 4 відсотки від загальної суми податків (що включає обов'язкові відрахування на соціальне страхування і забезпечення) [2,61].

Проаналізувавши практику побудови податкових систем у ряді країн Західної Європи і ознайомившись з науковими розробками з цієї проблеми, головні принципи податкової системи можна сформулювати так:

- сума сплаченого податку завжди має дорівнювати вартості отримуваних від держави благ і послуг; усі податки повинні мати цільове призначення, тобто конкретний вид витрат у бюджеті, куди вони будуть направлені; знеособлений податок зумовлює його непродуктивне використання з боку уряду;

- платники податків мають бути поінформовані урядом, куди використано кожную копійку сплачених ними податків; нові податки вводяться тільки для покриття відповідних витрат, а не для ліквідації бюджетного дефіциту;
- об'єктом оподаткування може бути тільки доход, а не його джерело і не розмір витрат; податок має бути пропорційним доходу; прогресія оподаткування залежно від зростання доходу не повинна перевищувати розумного оптимуму, що дорівнює третині доходу;
- умови оподаткування мають бути простими і зрозумілими платникові; податок слід стягувати в зручний для платника час і прийнятним для нього методом; при цьому слід урахувати дешевизну стягування податків.

Підсумовуючи вище сказане, варто зазначити, що для удосконалення системи оподаткування доцільно:

1. зниження частки податків, зборів та інших обов'язкових платежів у ВВП. Характерно, що в різних варіантах концепції ця частка змінювалася від 40% до 30% від ВВП, що свідчить про її довільне визначення.
2. скорочення (з 35 до 23. загальної кількості податків, зборів та інших обов'язкових платежів;
3. розширення кола платників податків шляхом скасування значної кількості податкових пільг та винятків. Справді, проблема податкових пільг для України є особливо болючою. Однак варто уникати спрощеного підходу до її розв'язання [1, 54].

Примітки:

1. Базилевич В. Д., Баластик Л.О. Державні фінанси. – К.: Атіка, 2008. – 368 с.
2. Карлін М. І. Державні фінанси України: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 348 с. – (Вища освіта XXI століття)
3. Зварич О. В. Удосконалення практики формування доходів бюджету// Формування ринкових відносин в Україні. – № 11. – 2009. – 21 с.

Oksana Tkachuk

Volinskiy national university of the name of Lesi Ukrainian

AN IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF GENERATING OF RETURNS OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE IS IN THE CONTEXT OF TAX REFORM

Essence of budget of the state and his constituents of parts is considered. Grounded necessity of improvement of the system of generating of returns of the state budget of Ukraine in the context of tax reform.

Юлія Третяк

Львівський національний університет ім. І. Франка

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

За даними Держкомстату України у 2009 році індекс споживчих цін (ІСЦ) був зафіксований на рівні 112,3 % [3], якщо порівнювати цей показник з аналогічним показником за 2008 рік, який становив 122,3 %, то за минулий рік інфляційні процеси знизились на 8,2 %. Як бачимо з нижченаведеного графіка (рис. 1. ІСЦ у 2009 році почав поступово знижуватись і був найнижчим у липні і серпні минулого року. За щорічними даними найбільше зростання ІСЦ в Україні у 2009 році було в сфері торгівлі алкогольними напоями (38,4%), охорони здоров'я (26,3%) в основному на медикаменти, на послуги транспортних перевезень (19,2. та у сфері відпочинку (11,8%). А ось у сфері торгівлі одягом (7,6%) та сфері надання комунальних послуг (8,2%) ІСЦ сильно не змінився. На початку ж цього року спостерігалась дещо краща ситуація на споживчому ринку.

Січень традиційно є місяцем, що має найбільшу інфляційну динаміку в році. І нинішній рік не став винятком. Але, незважаючи на створення під час політичної нестабільності додаткових потужних стимул-реакцій розігрівання цінової динаміки на споживчому ринку, ситуація залишилася керованою [2]. Відповідно у січні 2010 року порівняно з січнем 2009 року ІСЦ знизився на 1 %, що є позитивним моментом у сучасній економіці, цей рівень інфляції на 0,3% менший від середнього показника січня 1997-2009 рр. (2,01%). Головним винуватцем січневого інфляційного сплеску стало подорожчання продуктів харчування. Ціни на продовольчі товари зросли відразу на 3,2% до грудня минулого і на 11,1% - до січня цього року. Така динаміка цін на продукти харчування характерна для початку року і пояснюється чинниками сезонності і тривалими святами.

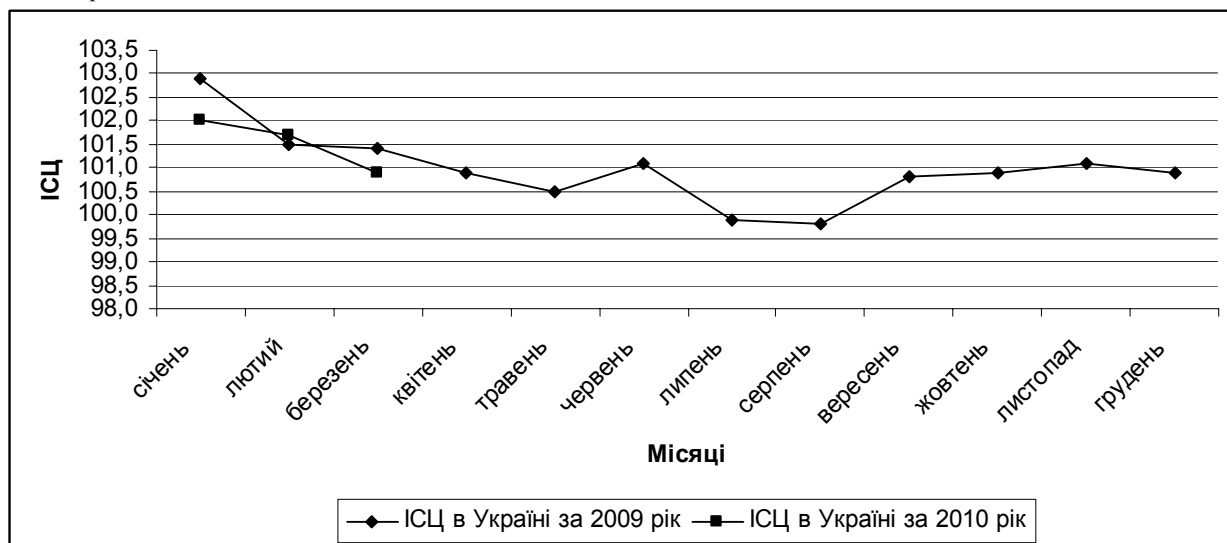


Рис. 1.1 Індекс споживчих цін в Україні

Судячи з того, що лідерами зі зростання цін стали цукор і овочі, а вони безпосередньо споживаються всіма без винятку, ціни і надалі будуть зростати. Наприкінці року швидке зростання інфляційних процесів спричинив зарплатний «вибух». Це сталося лише за один місяць, з листопада по грудень 2009 року, адже заробітна плата зросла на 14,2 %. В щомісячних аналітичних записках [1] розповідається, що зростання цін на цукор і молокопродукцію додало до індексу споживчих цін 0,7 %. Також говориться про те, що інфляція в січні перевищила інфляційні процеси в докризовий період (2001 – 2009, на 0,3 %. Хоча судячи з даних Держкомстату інфляція в річному обсязі знизилась. У лютому цього року ІСЦ перевищив ІСЦ 2009 року на 0,7% - це сталося у зв'язку з виборами президента України і приходом нової влади. А ось вже у березні

ІСЦ був нижчим порівняно з початком року на 1,1%.

Нацбанк повідомляє, що під впливом фінансової і монетарної політики встановився відносно стабільний курс гривні відносно іноземних валют, саме це тримало основні видатки споживачів на продукти харчування, адже вони почали заощаджувати більше ніж колись. Політика заборони підвищення цін на комунальні послуги суттєво стримала інфляцію у цьому році. Але вартість палива та імпортованого газу спричинила зворотню реакцію.

Як не дивно уряд робить оптимістично налаштовані прогнози на зростання споживчих цін протягом наступного року. Він планує втримати інфляцію протягом 2010 року на рівні 10 %, хоча провідні аналітики стверджують, що було б добре як би інфляційні процеси в середньому не перевищили 15 %.

Як не дивно, але інфляція знизилась в цьому місяці порівняно з попереднім, незважаючи на зростання цін на продукти харчування. Позитивна динаміка може спостерігатись в наступних місяцях та не слід тішити себе марними надіями. Як відомо, тільки стримана і продумана політика уряду в змозі призупинити, а згодом і взагалі стримати підвищення цін на всі товари і послуги.

Примітки:

1. Аналітичні записки. – «Аналіз інфляції». – січень 2010 року
2. Ручніков П. – журнал «Ділова столиця». -- № 07 (457). 2010-02-15
3. www. Ukrstat.gov.ua

Tretya Yuliya

INFLATIONARY PROCESSES IN UKRAINE

In 2009 year from data of Derzhkomstatu of Ukraine there was a tendency to the decline of cost-of-living-index by comparison to 2008 year on 8,2%. At the beginning of 2010 year inflationary processes grew on 0,8% by comparison to December of the last year, the main culprit of the January inflationary splash was become by rising in price of food stuffs, that specialists explained seasonal character and protracted holidays. A government plans to retain growth of ISC to the end of 2010 year at the level of 10%, from data of analysts it very optimistic from data of analysts it is a very optimistic prognosis.

Марія Трофименко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У сьогоднішніх умовах суб'єкти господарювання України спрямовують свою діяльність на «завоювання» ринку і охоплення нових його сегментів. Процес адаптації до нових ринкових умов передбачає вибір і реалізацію більш оптимальних підходів до планування.

Під плануванням розуміємо розробку і прийняття цільових настанов та визначення шляхів найефективнішого їх досягнення. Підприємство найкращим чином поєднує наявні можливості із можливостями їх використання, передбачає витрати, доходи та фінансові результати. Воно ставить на меті отримання прибутку, який може суттєво зменшуватись за рахунок стягнення на користь держави частини активів (грошових коштів) платника податку, що регулюється податковим законодавством [1].

Нестабільність вітчизняного податкового законодавства і посилення податкового тиску створюють мотиви ухилення від сплати податків. Однак, існує вихід, який враховує інтереси платників і держави. Він полягає у використанні податкової оптимізації, тобто законній мінімізації податкових платежів, яка реалізується через податкове планування. Його ефективність є провідним завданням фінансового управління, складовою управління фінансовими ресурсами. Тож для кожного підприємства зростає актуальність переходу від незаконного ухилення від сплати податків, а отже скоєння злочину, до вивчення сучасних методологічних засад оптимізації податкового планування та оцінки його ефективності.

Податкове планування забезпечує формування підприємством такої податкової політики, яка б дозволила досягти найоптимальнішого варіанту здійснення фінансово-господарської діяльності та розміщення своїх активів для досягнення сплати мінімального рівня податків.

Використання підприємством всіх законних методів зменшення витрат і податкових платежів, для збільшення свого прибутку, є правомірним. Податкове планування зводиться до максимізації доходу за рахунок мінімізації податків. Підприємницька діяльність має відбуватись у розрізі отримання законних пільг або мінімізації податкових платежів. Однак, непередбачене заниження податків призводить до штрафних санкцій, що нейтралізують ефект.

Слід відзначити, що оптимізація оподаткування охоплює порівняння різних варіантів ділової активності. Використання ресурсів має викликати найнижчий рівень податкових зобов'язань [2]. Плануючи податкові наслідки своєї діяльності, необхідно наперед прораховувати суми передбачуваних податків для визначення можливості їх мінімізації або максимізації доходів законними способами і методами у межах бізнесової етики. Необхідно при цьому враховувати групи податків, які мають найбільшу питому вагу на підприємстві:

1. податки, які включаються до валових витрат – зменшення призводить до зниження витрат та збільшення податку на прибуток. Ефект від мінімізації частково втрачається через збільшення податку на прибуток;
2. податки, які включаються до ціни товару – варто зменшувати об'єкт, з якого вони нараховуються, але одночасно створювати і збільшувати елементи, які впливають на їх зменшення. Необхідно зменшувати ставки та базу оподаткування з використанням можливості збільшення податків у витратах – ефект буде досягнуто загалом;
3. податки, які стягуються із прибутку – варто зменшувати ставки та базу оподаткування [2].

Оптимізація податкового планування передбачає складання таких планів: плани доходів і витрат з операційної діяльності, плани надходження і витрачання коштів, балансові плани (прогнози), плани формування і використання

фінансових ресурсів [3]. На практиці це зводять до складання планових розрахунків сум податкових платежів у розрізі їх видів за термінами сплати.

Оптимізацію варто проводити із врахуванням особливостей кожного підприємства та за окремими випадками, дотримуючись таких кроків: постановка завдання, аналіз ситуації і законодавчих актів, розробка конкретних заходів, впровадження та виконання запланованих заходів, захист від ризиків та наслідків. Інструментами є податкове планування, що базується на податкових пільгах, і те, яке використовує податкові лазівки. Система податкового планування є ширшою за фінансове планування і включає планові економічно обґрунтовані витрати щодо сплати податків, елементи оптимізації їх сплати, оцінку ефективності податкового планування. Вона відкриває нові можливості для підприємств.

Часто використовують методи переміщення терміну сплати деяких податків на необхідний період часу без штрафних санкцій. Вони не зменшуються, але досягається ефект – кошти залишаються у обігу і приносять додатковий прибуток. Аналогічно інколи застосовується можливість отримання мінімальних штрафних санкцій за несплату податків у встановлений термін. З точки зору фінансової оптимізації розглядаємо їх як вигоду, так само, як і будь-які інші платежі. Щодо використання позичених коштів, слід визначити наступне: якщо плата за кредити менша від штрафних санкцій, то доцільно сплачувати податки у належний термін. Інакше вигідніше затримати сплату податків, але взяти менше кредитів.

Відтак, оцінювання ефективності податкової політики підприємства варто здійснювати через групу загальновідомих показників для оцінки податкового навантаження на підприємство та ефективності його податкового планування, зокрема таких як: рівень податкового навантаження на підприємство, рівень впливу окремих заходів податкового планування на величину податкових зобов'язань підприємства, ефективність податкового планування та податкової політики підприємства загалом [2].

Підсумовуючи, варто зазначити, що недооцінка ролі планування на початку ринкових реформ в Україні пояснювалась незнанням нових термінів та підходів до управління фінансовими ресурсами підприємств. Саме ефективно організована система податкового планування дозволяє оптимізувати податкові платежі. Узгодженість діяльності цієї системи у напрямі мінімізації податків законним шляхом знижує фінансові витрати і зміцнює фінансовий стан підприємства загалом, що є запорукою зростання рентабельності вітчизняної економіки.

Примітки:

1. Положення {Стандарт} бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати". Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.
2. Загородній А.Г., Єлісєєв А.В. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія. – Львів: Цент Бзнес-Сервісу, 2003. – 152 с.
3. Салига С.Я., Даций Н.В., Корецький С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 274 с.

Trofymenko Maria

Ivan Franco Lviv National University

PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF TAX PLANNING IN THE UKRAINE DURING THE ECONOMIC INSTABILITY

The explanation of the main task of financial management - optimization, that is selecting the best path management of financial resources, is determined. Companies can significantly strengthen its financial opportunities in the market. The legal opportunities to minimize tax payments through the mechanisms of tax planning are analysed.

Трофименко К. В., Трофименко О. В.

Міжрегіональна Академія управління персоналом

*Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви
Блаженнішого Володимира*

ПОЛІТИКА ТА ПРОЦЕДУРИ СТЯГНЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Великий обсяг корпоративної готівки може бути пов'язаний з дебіторською заборгованістю, яка могла виникнути з різних причин. Компанія могла нерозсудливо розширити свої доходи за рахунок скорочення своїх кредитних обмежень по відношенню до нових клієнтів, чи вона могла надати занадто великий кредит існуючому покупцю, який не в змозі погасити його в короткий термін, чи вона продала товари в період міжсезоння, пообіцявши покупцям довгі терміни оплати, чи можливо, вона працює в галузі, де звичайний період оплати є досить довготривалим. Враховуючи масштаби цієї проблеми, компанія може зіткнутися з потребою в додатковому фінансуванні, щоб підтримати обсяг неоплаченої «дебіторки».

Ця проблема вирішується кількома способами. Один з них – запропонувати покупцям варіант оплати кредитними картами, котрий прискорює час розрахунків всього до декількох днів. Інша альтернатива – проаналізувати вартість фінансування і рівня прострочених боргів, пов'язаних з наданням кредиту покупцю з високим ризиком, і відмовитися від тих, котрі не варті клопоту. Третій варіант – телефонний дзвінок, в ході якого з'ясовуються причини затримки платежу. Далі, як правило, боржнику відправляється лист, за яким, можливо, будуть надсилатися додаткові листи, все більш і більш серйозного змісту. Інколи необхідним є дзвінок юриста компанії, складений і підписаний ним лист [2,3]. В деяких компаніях існує спеціальний штат працівників, в обов'язки яких входить відвідування клієнтів, які мають прострочені рахунки. Існує варіант, в ході якого, працівникам, які займаються збутом, слід платити комісійні, виходячи із грошових сум, отриманих від покупців, а не від обсягу проданих ними товарів чи послуг. Таким чином, збутовики будуть прямо зацікавлені в надходженні платоспроможних покупців і отриманні від них оплати. І нарешті, розглянути можливість скорочення числа днів в стандартних строках оплати, хоч це може стати проблемою для існуючих клієнтів, які звикли до більш тривалих строків оплати.

Якщо всі ці заходи не приносять бажаного результату, то рахунок може бути передано в агентство, яке спеціалізується на стягненні заборгованостей. За свої послуги такі агентства беруть значну плату, але нерідко такі заходи є єдиною розумною альтернативою. Прямі юридичні дії коштують занадто дорого, нерідко ведучи до банкрутства рахунку.

Зменшення дебіторської заборгованості потрібно розглядати як одну з найкращих форм доступного фінансування, оскільки воно не вимагає залучення боргу із зовнішніх джерел.

Якщо з будь-яких причин дебіторська заборгованість виникла, необхідний точний методичний підхід для стягнення дебіторської заборгованості. Стягнення дебіторської заборгованості можна розподілити на три етапи:

1. Підготовчі заходи щодо зменшення ризиків виникнення заборгованостей — вивчення контрагента, його підприємницької діяльності.

а) Договірна робота (встановлення відповідальності, забезпечення зобов'язань, порядок вирішення спорів);

б) Облік господарських договорів (включаючи договори, які укладені шляхом обміну листами, прийняттям замовлення до виконання та ін.).

2. Контроль за виконанням договорів та досудове врегулювання господарського спору, що виник у зв'язку з невиконанням умов договору, який в свою чергу включає:

а) контроль виконання договірних зобов'язань (юридичний, бухгалтерський, фактичний);

б) своєчасне вжиття заходів щодо з'ясування причин порушення зобов'язань, прогнозування порушень;

в) вирішення питання про можливість, необхідність та доцільність застосування досудового порядку врегулювання спорів;

г) підготовка та направлення боржнику претензії;

д) дії за результатами розгляду претензії;

е) судове провадження.

3. Примусове виконання рішення суду про стягнення заборгованості та неустойки за договором [1, с. 159-160, 2,3].

Перший етап є найважливішим, оскільки наслідки простіше спрогнозувати та попередити, ніж потім усувати. Тому перш ніж укласти договір потрібно уважно вивчити ділову репутацію контрагента, чи мав він неплатежі за господарськими договорами, чи має заборгованості перед бюджетом, чи зверталися щодо примусових стягнень на майно контрагента за судовими рішеннями до органів виконавчої служби, чи виступає контрагент у судових процесах як відповідач, які активи та статутний фонд, та чи є серед засновників фізичні особи з кримінальним минулим. На сьогоднішній день інформацію про будь-яку юридичну особу можна отримати у державного реєстратора, сплативши один неоподаткований мінімум за одержану довідку. Окрім того, для попередження дебіторської заборгованості можна застосовувати дієві методи — передоплату або банківський акредитив. Ці заходи гарантують вчасну та безпроблемну оплату.

Примітки:

1. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства// Актуальні проблеми економіки. - №1(67). – 2007. – с. 156-163.

2. www.vobu.com.ua

3. delovie-otraslevie-izdaniya.org.ru

Kateryna Trofimenko, Olexandr Trofimenko

Khmelnitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel

Policy and procedures of penalty of account receivable

THIS ARTICLE IS ABOUT ENTERPRISES' POLICY CONCERNING A DEBT RECEIVABLE

Оксана Трошинська

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗАСОБАМИ DATA MINING

З метою подолання наслідків світової економічної кризи та забезпечення економічного зростання актуальними є дослідження впливу різних макроекономічних факторів на індекс людського розвитку [1]. Прискорення глобалізаційних процесів наприкінці XX століття стало каталізатором появи нового типу економічного середовища – економіки, що базується на знаннях. В цих умовах стратегічним фактором розвитку національної і світової економіки є інтелектуальний потенціал нації як потужна індустрія знань, шлях до якої лежить через розвиток освіти та науки. В доповідях про людський розвиток, виданих Програмою розвитку ООН, визначають інтегральний індекс людського розвитку різних країн, складовими якого є індекс досягнутого рівня освіти, індекс тривалості життя та індекс валового внутрішнього продукту на душу населення [5]. Недооцінювання економічної суті людського розвитку є однією з причин гальмування розвитку економіки України.

За оцінками ООН [6] серед країн Європи Україна посідає одне з останніх місць за індексом людського розвитку (ІЛР). Значний вплив на такий результат зумовлює значення показника скоригованого реального ВВП на душу населення. Тому при аналізі динаміки зміни показника ІЛР (HDI) потрібно в першу чергу дослідити вплив на нього значення ВВП на душу населення (GDP per capita).

Традиційні методи аналізу статистичних даних [2] орієнтуються на перевірку раніше сформульованих дослідником гіпотез і закономірностей. У тому випадку, коли потрібно відшукати раніше невідомі, приховані закономірності та вибудувати нові гіпотези про взаємозв'язки між показниками, які можуть бути використані при прогнозуванні та при прийнятті рішень, використовують алгоритми інтелектуального аналізу даних (Data Mining) [3,4].

При аналізі індексу людського розвитку та факторів, що на нього впливають, варто використати один із методів Data Mining – метод пошуку асоціацій. Цей метод [4] полягає у переборі всіх можливих закономірностей і зв'язків у базі даних та побудові правил типу “якщо-то (if-then)”, “коли-також (when-also)” та “якщо-і-тільки-якщо (if-and-only-if)”. За допомогою цих правил розв'язуються задачі прогнозування, класифікації, сегментації бази даних, видобування знань, інтерпретації даних, встановлення асоціацій та ін. Логічні методи інтелектуального аналізу даних працюють в умовах різномірної інформації, а їхні результати є ефективними й простими для сприйняття.

Дуже потужним засобом дослідження зв'язків між показниками є правило типу “якщо-і-тільки-якщо (if-and-only-if, тоді-і-тільки-тоді)”. Це правило формулюється так [7]:

“Якщо хоча б одна із заданих умов виконується, то існує висока ймовірність того, що залежна змінна прийме значення в певному діапазоні. Якщо ж жодна із заданих умов не виконується, то існує висока ймовірність того, що значення залежної змінної у цей діапазон не потрапить”.

Правила “тоді-і-тільки-тоді” – це необхідні й достатні умови для прогнозного значення економічного показника. Тому залежність, що в них прослідковується, не буває випадковою. На ці правила можна покладатися при здійсненні прогнозів, оскільки вони визначають основні закономірності в даних та охоплюють максимальну кількість позитивних і негативних випадків.

Була розглянута база даних значень показників індексу людського розвитку HDI та індексу ВВП на душу населення GDP для 45 країн Європи за 2007 рік. Здійснювався пошук таких відрізків [a,b] і [c,d], щоб можна було сформулювати правило: “індекс HDI знаходиться в інтервалі [a,b] тоді і тільки тоді, коли індекс GDP знаходиться в інтервалі [c,d]”.

Для розв’язання цієї задачі було використане спеціальне програмне забезпечення – пакет WizWhy [8]. Цей пакет виявляє всі можливі правила в достатньо короткий проміжок часу, автоматично генеруючи усі можливі значення інтервалів [a,b] та [c,d] з кроком 0,01. Крім того, він забезпечує виконання таких функцій: обчислення ймовірності помилки для кожного правила, виконання оптимальної сегментації числових змінних, обчислення сили прогнозу для кожної ознаки, виявлення аномалій в даних.

Для множини досліджуваних показників було отримане таке єдине правило:

“HDI знаходиться в інтервалі [0,89; 0,97] тоді і тільки тоді, коли GDP знаходиться в інтервалі [0,91; 1]”.

Це правило виконується з одичиною ймовірністю. Воно вказує на дуже тісний двосторонній зв’язок між значеннями ВВП на душу населення та індексом людського розвитку. Для більш ґрунтовних досліджень взаємовпливів макроекономічних факторів потрібно використовувати й інші методи інтелектуального аналізу даних.

Примітки:

1. Грішнова О. А. Людський розвиток. – К.:КНЕУ, 2006. – 308с.
2. Єлейко В. І., Копич І. М., Боднар Р.Д., Демчишин М. Я. Економетрія: Навчальний посібник. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 352с.
3. Дюк В., Самойленко А. Data Mining: учебный курс. – СПб.: Питер, 2001. - 368 с.
4. Ситник В. Ф. Інтелектуальний аналіз даних. – К.:КНЕУ, 2007. – 376с.
5. <http://hdr.undp.org/en/reports/europethicis/ukraine/name,3244,en.html>: Human Development Report Ukraine 2008. Human development and Ukraine’s European Choice. Published for the United Nations Development Programme, 2008.
6. www.hdr.undp.org/en/statistics
7. <http://inftech.webservis.ru/it/database/datamining/ar4.html>: В.А. Дюк. Осколки знаній. – Экспресс-Электроника, 2002, № 6, С.60-65.
8. www.wizsoft.com: WizWhy. User’s Guide. Version 4. – Wizsoft Inc, 2002.

Oksana Troshchynska

Ivan Franko National University of L'viv

MODELING THE IMPACT OF MACROECONOMIC FACTORS ON HUMAN DEVELOPMENT INDEX USING DATA MINING

Studied the effect of GDP per capita value on Human Development Index. Data Mining Tools used to find relationships between indicators. According to the HDI and GDP figures for the forty-five European countries in 2007 with the software WizWhy was obtained the "if-and-only-if" rule.

Ярослав Турчин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ

Бенчмаркінг сьогодні виступає новим методом управління в українському бізнесі. В осередку бізнесу існує декілька трактувань бенчмаркінгу. У засновника методу удосконалення Роберта Кемпа: «Бенчмаркінг – це процес кращих методів, які ведуть до покращення діяльності»[1].

Задачі для бенчмаркінгу визначаються сутністю самого процесу еталонного порівняння. У процесі еталонного порівняння виділяють:

1. Вимірювання своєї діяльності і порівняння показників з іншими.
2. Вивчення та застосування кращого досвіду інших в своєму підприємстві.

Керівник Новозеландського дослідного центру організаційного удосконалення Робін Манн пропонує систематизацію з двох видів бенчмаркінгу: порівняльний і процесний.

Порівняльний бенчмаркінг (performance / competitive benchmarking) – це залучення організації у процес вимірювання результатів, оцінки та порівняння її розвитку. Інформація, зібрана у процесі порівняльного бенчмаркінгу може бути використана для визначення можливостей удосконалення або встановлення стратегічних цілей.

Процесний бенчмаркінг (process benchmarking) – це пошук організацій, які мають кращі досягнення в даній сфері діяльності, для їх детального дослідження. Дослідження регулюються бенчмаркінговим «Кодексом поведінки» (у Європі це «The European Benchmarking Code of EFQM») та на основі взаємної домовленості сторін. В процесі еталонного порівняння отримані результати адаптуються та впроваджуються у власні бізнес процеси. Процесний бенчмаркінг передбачає глибоке функціональне дослідження діяльності власного підприємства та підприємства - партнера.

Прикладів застосування методики бенчмаркінгу вітчизняними фірмами відсутні, за таких основних проблем, як : брак досвідчених фахівців відповідної спеціалізації та небажання підприємств розкривати секрети власного успіху. Тут спрацьовує звичка у всьому бачити так звану «комерційну таємницю».

Відповідно до першої проблеми, можна сказати, що система вищої освіти України реагуючи на потреби ринку почала випускати відповідних фахівців. Проте керівництво більшості підприємств не спішить давати «зелене світло» молодим фахівцям і продовжує використовувати традиційні методи дослідження зовнішнього середовища, посиляючись на те, що молоді не мають досвіду. Не спішать «управлінці зі стажем» залучати і досвідчених зарубіжних фахівців, говорять: - «дорого, та й не наш це метод!». Отже, бачимо, що ця «проблема» штучна, і при бажанні її можна вирішити. Щодо другої проблеми, то дійсно вітчизняні підприємства не спішать ділитися технологіями свого успіху.

Основна проблема застосування бенчмаркінгу - непрозорість середовища “проживання”. Загальна закритість українських компаній іноді просто вражає: якщо навіть питання про обсяги продажів або частці ринку можуть часом порухувати непристойним, то що вже говорити про внутрішні процеси.

Наслідком недоступності відкритої інформації для порівняння та обміну досвідом є і нерозвиненість інфраструктури бенчмаркінгу в Україні. На Заході і в економічно розвинених країнах Азії існує ціла мережа організацій, які проводять спеціальні дослідження, відстежують і збирають найкращу практику ведення бізнесу. Є «клуби» для пошуку партнерів по бенчмаркінгу, фінансовані державою програми бенчмаркінгу, інтернет - портали, за допомогою яких можна порівняти результати діяльності з іншими компаніями, обмінятися інформацією або купити звіт який цікавить. [2]

В Україні ж обмін досвідом поки можливий в основному завдяки особистим зв'язкам і спілкуванню між співробітниками окремих компаній. Відбувається це, як правило, досить хаотично - на різних виставках, конференціях або семінарах. Є можливість обміну вдалими рішеннями і в рамках роботи галузевих або інших спеціалізованих асоціацій, неформальних об'єднань керівників компаній. Щоправда, зазвичай бенчмаркінг не є основною метою таких організацій, а входить до числа другорядних завдань.

Особливе значення набуває бенчмаркінг для підприємства, які тільки збираються ввійти або «відкрити» новий ринок. Існують приклади, коли, вивчаючи успішний досвід західних компаній, вітчизняні підприємці організовували інноваційний для України бізнес. Так, саме після ретельного вивчення прогресивних тенденцій профільного зарубіжного ринку компанія «ГрінКо» першою виявила прибутковість такої ринкової ніші, як переробка сміттєвих відходів. Підприємство організувало свій бізнес так, що крім коштів, отриманих за вивезення сміття від ЖЕКів, вони почали заробляти на продажі перероблених матеріалів. [3]

У силу існуючого в Україні корпоративного менталітету сьогодні практично ні в одній компанії не виділяються кошти на забезпечення роботи окремого департаменту (і навіть фахівця) з бенчмаркінгу. Експерти відзначають, що в нашій країні така потреба ще не настільки яскраво виражена та і фінансові ресурси обмежені. Тому поки що навіть самі передові українські компанії воліють здійснення бенчмаркінгу покладати на плечі інших відділів: маркетингу, розвитку, моніторингу ринку.

Примітки:

1. Кемп. Р.С. Бенчмаркінг. Пошук кращих методів для ведення промисловості, які приводять до кращих результатів. - Пресса промисловості ASQC, Милуоки, Вісконсін, 1989.
2. <http://www.management.web-standart.net/issues/2003/10/827/>
3. <http://www.investgazeta.net/praktika/umenie-videt-luchshee-154135/>
4. <http://www.standard.ru/publications/notices.phtml>

Yaroslav Turchyn

The Ivan Franko national university of L'viv
BENCHMARKING PROBLEM IN UKRAINE

Enterprises are using in their activity methods of management, which benchmarking is among. There are a few interpretations of benchmarking. Main problems of benchmarking in Ukraine are scarcity of experiend specialist and the fact that companys don't want to open their secrets of success.

Ярослав Турчин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ

Підприємства у своїй діяльності застосовують різні методи управління, серед яких є бенчмаркінг. В осередку бізнесу існує декілька трактувань бенчмаркінгу. У засновника метода удосконалення Роберта Кемпа: «Бенчмаркінг – це процес кращих методів, які ведуть до покращення діяльності»[1].

Задачі для бенчмаркінгу визначаються сутністю самого процесу еталонного порівняння. У процесі еталонного порівняння виділяють:

1. Вимірювання своєї діяльності і порівняння показників з іншими.
2. Вивчення та застосування кращого досвіду інших в своєму підприємстві.

Тому Робін Манн, керівник Новозеландського дослідного центру організаційного удосконалення пропонує систематизацію з двох основних типів або видів бенчмаркінгу: порівняльний і процесний.

Порівняльний бенчмаркінг (performance / competitive benchmarking) – це залучення організації у процес вимірювання результатів, оцінки та порівняння її розвитку. Інформація, зібрана у процесі порівняльного бенчмаркінгу може бути використана для визначення можливостей удосконалення або встановлення стратегічних цілей.

Процесний бенчмаркінг (process benchmarking) – це пошук організацій, які мають кращі досягнення в даній сфері діяльності, для їх детального дослідження. Усвідомлення механізму функціонування процесу в порівнянні його показників з результатами аналітичного процесу в своїй організації, полягає у вивченні кращих процесів. Дослідження регулюються бенчмаркінговим «Кодексом поведінки» (у Європі це «The European Benchmarking Code of EFQM») та на основі взаємної домовленості сторін. В процесі еталонного порівняння отримані знання адаптуються та впроваджуються у власні процеси організації. Тому процесний бенчмаркінг передбачає глибоке функціональне дослідження діяльності своєї організації та організації-партнера.

Чому ж ми практично не маємо прикладів застосування методики бенчмаркінгу вітчизняними фірмами?

Можна виділити 2 основні проблеми, що створюють такий стан речей:

- дає про себе знати брак досвідчених фахівців відповідної спеціалізації;
- сьогодні небагато вітчизняних підприємств бажають розкривати секрети свого успіху. Тут спрацьовує наша національна звичка у всьому бачити так звану «комерційну таємницю».

Відповідно до першої проблеми, можна сказати, що система вищої освіти України реагуючи на потреби ринку почала випускати відповідних фахівців. Проте керівництво більшості підприємств не спішить давати «зелене світло» молодим фахівцям і продовжує використовувати традиційні методи дослідження зовнішнього середовища, посиляючись на те, що молоді не мають досвіду. Не спішать «управлінці зі стажем» залучати і досвідчених зарубіжних фахівців, говорять: - «дорого, та й не наш це метод!». Отже, бачимо, що ця «проблема» штучна, і при бажанні її можна вирішити.

Щодо другої проблеми, то дійсно вітчизняні підприємства не спішать ділитися технологіями свого успіху.

Основна біда бенчмаркінгу - непрозорість середовища проживання. Загальна закритість українських компаній іноді просто вражає: якщо навіть питання про обсяги продажів або частці ринку можуть часом порахувати непристойним, то що вже говорити про внутрішні процеси.

Наслідком недоступності відкритої інформації для порівняння та обміну досвідом є і нерозвиненість інфраструктури бенчмаркінгу в Україні. На Заході і в економічно розвинених країнах Азії існує ціла мережа організацій, які проводять спеціальні дослідження, відстежують і збирають найкращі практики, є «клуби» для пошуку партнерів по бенчмаркінгу, фінансовані державою програми бенчмаркінгу, інтернет-портали, за допомогою яких можна порівняти себе з іншими компаніями, обмінятися інформацією або купити звіт який цікавить. [2]

В Україні ж обмін досвідом поки можливий в основному завдяки особистим зв'язкам і спілкуванню між співробітниками окремих компаній. Відбувається це, як правило, досить хаотично - на різних виставках, конференціях або семінарах. Є можливість обміну вдалими рішеннями і в рамках роботи галузевих або інших спеціалізованих асоціацій, неформальних об'єднань керівників компаній. Щоправда, зазвичай бенчмаркінг не є основною метою таких організацій, а входить до числа другорядних завдань.

Рационально застосування бенчмаркінгу можна поділити на кілька етапів: визначення об'єкта досліджень, вибір компанії-прикладу, збір даних, аналіз отриманої інформації, впровадження змін.

Особливе значення набуває бенчмаркінг для підприємства, яке тільки збирається вийти або «відкрити» новий ринок. Існують приклади, коли, вивчаючи успішний досвід західних компаній, вітчизняні підприємці організовували інноваційний для України бізнес. Так, саме після ретельного вивчення прогресивних тенденцій профільного зарубіжного ринку компанія «ГрінКо» першою виявила прибутковість такої ринкової ніші, як переробка сміттєвих відходів. Підприємство організувало свій бізнес так, що крім коштів, отриманих за вивезення сміття від ЖЕКів, вони почали заробляти і на наступному продажі перероблених матеріалів.

Для компаній, які міцно займають свою частку ринку, крім вирішення поточних проблем бенчмаркінгу також виступає інструментом підтримки конкурентоспроможності. Визначаючи, хто є еталоном в різних сферах (продажу, реклама і т. п.), формуються якісь стандарти, до яких варто прагнути. Крім того, з'являється можливість порівняти ефективність роботи компанії з аналогічними структурами, виявити свої проблемні місця і проаналізувати можливі варіанти їх зміцнення.

Помилкою більшості вітчизняних компаній є те, що вони чітко не розмежовують поняття маркетингових досліджень і бенчмаркінгу. Вони дійсно дуже тісно пов'язані. Річ у тому, що методології їх застосування досить схожі. Хоча застосування бенчмаркінгу - набагато більш масштабна діяльність, ніж проведення маркетингових досліджень. [3]

В Україні сьогодні бенчмаркінг не досяг тих масштабів, які він займає в західній практиці управління тієї чи іншою структурою. «На мою думку, головна причина такого рідкісного використання бенчмаркінгу це те, що більшість вітчизняних компаній проходять період становлення. Його впровадження залежить від того, наскільки та чи інша фірма структурована, наскільки вона стандартизовує власні бізнес-процеси, і темпи розвитку ринку стимулюють її до бенчмаркінгу. Коли певний рівень розвитку компанією досягнуто, перед нею постають питання вивчення та використання кращого досвіду, накопиченого в цій сфері діяльності. Навіщо винаходити велосипед, втрачати дорогий час і конкурентні переваги? Адже бенчмаркінг - це економія часу і ресурсів».

У силу існуючого в Україні корпоративного менталітету сьогодні практично ні в одній компанії не виділяються кошти на забезпечення роботи окремого департаменту (і навіть фахівця) з бенчмаркінгу. Так як на Заході це звичайна практика: існування окремої структурної одиниці за бенчмаркінгом в «штаб-квартирах» великих компаній - життєва необхідність. Експерти відзначають, що в нашій країні така потреба ще не настільки яскраво виражена: і інших проблем вистачає, і фінансові ресурси обмежені. Тому поки що навіть самі передові українські компанії воліють здійснення бенчмаркінгу покладати на плечі інших відділів: маркетингу, розвитку, моніторингу ринку.

Примітки:

1. Кемп. Р.С. Бенчмаркінг. Пошук кращих методів для ведення промисловості, які приводять до кращих результатів. - Пресса промисловості ASQC, Милуоки, Вісконсін, 1989.
2. <http://www.management.web-standart.net/issues/2003/10/827/>
3. <http://www.investgazeta.net/praktika/umenie-videt-luchshee-154135/>
4. <http://www.standard.ru/publications/notices.phtml>

Yaroslav Turchyn

The Ivan Franko national university of L'viv
BENCHMARKING PROBLEM IN UKRAINE

Enterprises are using in their activity methods of management, which benchmarking is among. There are a few interpretations of benchmarking. For the founder of metod improvement Robert Kempa: «Benchmarking is a process of the best methods which lead to the improvement of activity. Main problems of benchmarking in Ukraine are scarcity of experiend specialist and the fact that companys don't want to open their secrets of success.

Валентина Турчина

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ТЕОРІЇ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ТА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОМПАНІЯХ

На початку минулого століття постала проблема зменшення масштабів бідності та недопущення надмірної нерівності у доходах. Тоді ж економісти запропонували чимало показників вимірювання розподілу доходів та багатства: дисперсія, варіація логарифму доходів, крива Лоренца, коефіцієнт Шутца, ентропія тощо [1].

Одним з найбільш популярних підходів вимірювання нерівності є «крива Лоренца», що ґрунтується на побудові кривої, названої на честь її автора А. Лоренца у 1905 р. Крива Лоренца дає змогу оцінити ступінь нерівності у доходах у суспільстві. По осі *X* відкладається відсоток одержувачів доходів; по осі *Y* – відсоток одержуваного доходу (від загального доходу всього суспільства). Абсолютно рівномірний розподіл доходів у суспільстві відображається бісектрисою. Більш рівномірний розподіл доходів відображається коли крива Лоренца найменш віддалена від бісектриси [2].

Вважаємо, що цей метод разом із іншими доцільно застосовувати і для аналізу диференціації доходів в окремій компанії. Так автором було проаналізовано розподіл заробітної плати в одній з київських компаній, що надає проектні послуги в

галузі будівництва. Сукупність всіх працівників була розбита на 10 рівновеликих груп, розраховано частку заробітної плати у фонді оплати праці у відсотках та побудовано криву (рис. 1.)

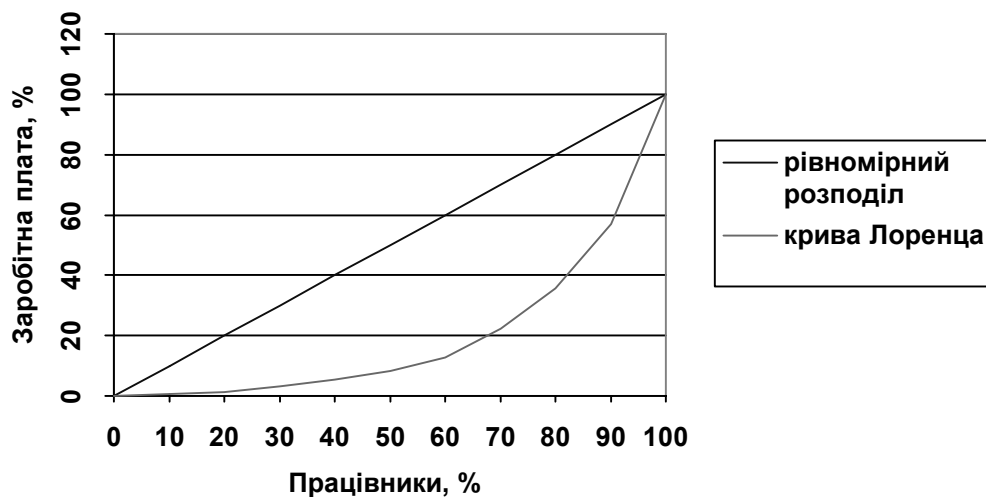


Рис. 1. Крива Лоренца, побудована для окремого підприємства

Також було розраховано коефіцієнт Джині за формулою:

$$G = 110 - 0,2 \sum_{i=1}^k d_{yi}^H \quad (1)$$

Коефіцієнт Джині на даному підприємстві склав 63, що відповідно до класифікації, яку запропонував Аткинсон, Рейнвотер і Смідінг є дуже високим ступенем нерівності. Щоправда ця класифікація розроблялась для аналізу доходів населення країн, але і кожна компанія є своєрідною моделлю всього суспільства. Якщо регулювати доходи всього суспільства досить складно, то прагнути до ідеального розподілу доходів всередині компанії можна і навіть потрібно. Найважливішим і найбільш визначальним питанням в цьому контексті є визначення співвідношень між групами працівників, і структура диференціації має одночасно виконувати дві цілі: підтримувати принцип справедливості в оплаті праці і сприяти підвищенню ефективності праці.

Запровадження нормативних співвідношень в оплаті праці дозволить відійти від несправедливої зрівнялівки доходів працівників і тінзації заробітної плати, до яких вдаються нинішні українські роботодавці. Перенесення структури розподілу доходів на мікрорівень буде ще одним шляхом відмови компаній від виплати заробітної плати в конвертах. Внаслідок запровадження такого методу отримає більше сили і такий інструмент державної політики як мінімальна заробітна плата. Підвищення ж рівня мінімальної заробітної плати державою на собі будуть відчувати не лише ті, хто отримує заробітну плату на мінімальному рівні, а всі працівники навіть недержавних організацій, адже їх розмір трудових доходів буде прив'язано до рівня мінімальної заробітної плати. Таким чином цей соціальний стандарт буде більш дієвим і виконуватиме свою регулюючу функцію.

Недоліком використання запропонованого підходу є – посилення державного контролю над внутрішньою політикою компаній. Вважається, що як наслідок такої політики можливе скорочення малого бізнесу і підвищення безробіття. Проте ці наслідки не мають відлякувати владу від запровадження даного методу регулювання рівня заробітної плати, оскільки сьогодні ми маємо неприпустиму в світі ситуацію з тінзацією економіки і оплати праці, і для того, щоб існуючу ситуацію привести до норми необхідно вдаватись до подібних заходів, так би мовити, жертвувати малим. І дійсно – сьогодні в Україні багато підприємств займаються не виробництвом товарів або наданням послуг, а конвертацією грошей, спекуляцією – такі підприємства мають бути закриті, витіснені іншими, а люди, що на них працюють – повинні використовувати свій людський капітал, свою компетенцію в інших сферах – більш корисних і необхідних суспільству і людству зокрема. Це піде лише на користь країні, адже таким чином сприятиме підвищенню ефективності праці на рівні держави – користь, отримана від праці буде збільшуватись.

Автор вважає, що на сучасному етапі виходу країни з кризи тільки такі методи допоможуть стабілізувати економіку нашої країни, що потягне за собою і багато інших переваг та здобутків для всіх суб'єктів економічної діяльності: і працівників, і власників компаній, і держави.

Проте, якщо наша держава обере інший шлях подальшого розвитку економіки країни – послаблення ролі держави в регулюванні економічних процесів і перехід до регулювання їх конкуренцією і ринком – надасть більше свободи підприємствам у прийнятті таких рішень, то використання методів аналізу розподілу доходів буде корисним і для власників компаній. Адже побудова системи оплати праці на основі планової її диференціації допоможе підвищувати ефективність праці працівників. Роботодавці мають зрозуміти один важливий принцип – не можна економити на оплаті праці працівників, а потрібно більш ефективно використовувати працю наявного персоналу. Більші затрати на персонал при правильному управлінні ефективності праці принесуть більші доходи. Саме тому заробітна плата має бути не лише встановлена на достойному рівні, а й постійно підвищуватись. Необхідність підвищення доходів викликана дією економічного закону розширення потреб суспільства.

Примітки:

1. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука;
2. Маршалл А., Олкін У. Нерівності: теорія мажоритарії и її приложения / Пер. с англ. – М.: МИР, 1983.

Valentyna Turchyna

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PROFITS ALLOCATION THEORIES AND WAGE DIFFERENTIATION IN COMPANIES

The use of profits allocation theories for fair wage differentiation in companies is explained. The mechanism involving unification of income differentiation standards is characterized. Also problems of job performance management during the crisis are described and methods helping businesses to succeed are proposed.

Ірина Урбан

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Активізація інвестиційної діяльності потребує використання усіх найважливіших факторів, які могли б сприяти зростанню обсягів інвестицій, підвищенню їх ефективності та позитивного впливу на темпи економічного зростання. Серед таких факторів суттєве значення мають податки та податкова політика держави. Податкова система може сприяти зростанню накопичень і їх конвертації в інвестиції. При цьому держава може впливати на стан і розвиток інвестиційної сфери, використовуючи різні види і форми податкового стимулювання, що мають чітку цільову направленість – стимулювати інвестиції як внутрішні, так і зовнішні.

Проблеми інвестицій і податків досліджуються у працях зарубіжних вчених: П. Кларка, Р. Лукаса, П. Ромера, Р. Солоу, та вітчизняних: О. Болховітінової, В. Геєця, М. Герасимчука, А. Давидова, С. Каламбет, Б. Кваснюка, Л. Лисяк, І. Лукінова, А. Мар'єнко, О. Махмудова, О. Мендрула, А. Омельченко, А. Пересади, В. Суторміної, Л. Шаблістої та ін. Найбільш визначними працями з теорії податків є роботи класиків Р. Вагнера, К. Векселя, Дж. Кейнса, Дж. Мілля, А. Пігу, Д. Рикардо, А. Сміта, в яких сформульовані основоположні принципи оподаткування, що не втратили своєї актуальності і в сучасних умовах [1].

Недостатнє використання в національній економіці податкових важелів для активізації інвестиційної діяльності значною мірою пояснюється тим, що ця проблема потребує більш глибокої теоретичної розробки, вивчення та адаптації зарубіжного досвіду використання податків як фактора впливу на інвестиції, удосконалення діючого механізму оподаткування з метою збільшення обсягів інвестування на пріоритетних напрямках, підвищення його ефективності.

Колесник В. В. зробив аналіз іноземного досвіду підтримки інвестицій. На основі даного аналізу він зробив висновки, що основними інвестиційними пільгами, що використовуються при здійсненні інвестиційної діяльності, у всіх закордонних країнах схожі: прискорена амортизація; інвестиційний податковий кредит; інвестиційна податкова знижка та податкові канікули. Цей аналіз дозволяє оцінювати негативні та позитивні тенденції для створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні [2].

Найпоширенішим видом податкового регулювання інвестиційної діяльності, що використовується у більшості європейських країнах, є прискорена амортизація. Її дія поширюється на інвестиції в окремі види капітальних активів та залежить від регіональної та галузевої спрямованості. Суть даної податкової пільги полягає у застосуванні різних способів і методів прискореного списання капітальних витрат. При цьому нарахування прискореної амортизації є одним із механізмів зменшення бази податку на прибуток підприємств та передбачає або збільшення норми амортизації в перші періоди використання основних засобів і нематеріальних активів, або розширення бази нарахування амортизації через застосування методів подвійно понижуючого балансового залишку, кумулятивного методу тощо. Прискорена амортизація поширена в різних країнах світу. В Україні вона застосовується тільки для законодавчо визначених видів діяльності. Тому в перспективі необхідно запровадити цей метод стимулювання інвестицій для більшості галузей економіки.

Невідкладним завданням для розвитку податкового регулювання інвестицій є застосування таких поширених в європейській практиці інструментів, як податковий кредит та податкова знижка. Інвестиційний податковий кредит (один із видів податкових пільг) передбачає зменшення податкового зобов'язання з податку на прибуток на певний відсоток суми коштів, інвестованих у придбання необоротних активів. Цей інструмент поширений у США, Австрії й багатьох інших країнах світу, де його застосування привело до швидкого оновлення матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання, переозброєння виробництва, модернізації потужностей. В Україні спробували застосувати інвестиційний податковий кредит щодо державних підприємств. Але через обмеженість сфери застосування й непрозорість механізмів реалізації цей інструмент податкового регулювання не дав очікуваного ефекту. Утім, у перспективі доцільно обґрунтувати і впровадити виважені механізми використання інвестиційного податкового кредиту. Інвестиційна податкова знижка дозволяє підприємствам зменшувати оподатковуваний прибуток на частковий або повний обсяг інвестиційних витрат. Особливостями застосування податкового кредиту та знижки є галузева та територіальна спрямованість інвестицій, використання різних пільгових ставок, розміри підприємств, обсяг інвестицій та ін. [3, с. 96].

Сутність такої пільги, як податкові канікули полягає в частковому або повному звільненні підприємств від сплати податку на прибуток упродовж встановленого терміну. Дана пільга зазвичай надається у країнах, що розвиваються та не являється перспективною для українського оподаткування.

Важливу роль у залученні інвестицій за допомогою податкових важелів покладено на державу. Зміст її підтримки інвестицій полягає у наступному: держава надає підтримку підприємствам, які здійснюють інвестиційну діяльність за допомогою податкових важелів, унаслідок чого на перших етапах підтримки, коли вступає у дію та чи інша податкова пільга, бюджет зазнає втрат у вигляді недоотриманих коштів (зменшення надходжень коштів з податку на прибуток). Для підприємства цей же етап характеризується підвищенням рівня конкурентоспроможності за рахунок зменшення витрат на сплату податку на прибуток, що дозволяє вивільнені кошти залучати у господарську діяльність, та отримувати прибуток. Якщо розглядати підтримку ризикових інвестицій, то на цьому етапі здійснюється розподіл ризику між державою та підприємством, тобто держава бере на себе компенсацію частки ризику, а підприємство знижує свої витрати. Таким чином, за допомогою держави підприємство збільшує свій прибуток, а отже, збільшує в наступних періодах надходження недоотриманих коштів до бюджету у вигляді сплати податку на прибуток [2].

У період економічної кризової ситуації, яка склалася у суспільстві, податкова політика держави повинна відіграти свою важливу роль у стимулюванні економічної та інвестиційної активності. При цьому, методи здійснення податкової політики мають бути в тісному зв'язку із цілями, які намагається досягнути держава. У

цьому контексті значну роль відіграє реформування податкової політики у напрямку стимулювання інвестиційно діяльності підприємств.

Примітки

1. Податкові важелі активізації інвестиційної діяльності в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / Г.В. Кулінченко; Держ. установа "Ін-т економіки та прогнозування НАН України". — К., 2006. — 21 с. <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2006/06kgvidu.zip>
2. Податкове стимулювання розвитку інвестиційної діяльності: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 [Електронний ресурс] / В.В. Колесник; Н.-д. центр індустр. пробл. розвитку НАН України. — Х., 2008. — 20 с. <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08kvvid.zip>
3. Грушко В. І., Кошембар Л. О. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності // Фінанси України. — 2008. №2. — С. 89-97

Iryna Urban

Lviv National Ivan Franko university

TAX STIMULATION OF INVESTMENTS

Tax tools to stimulate investment are examined in this article. The most important among them are: accelerated depreciation, investment, tax credit, Investment tax relief and tax holidays. The implementation of the tools mentioned above might help Ukraine to overcome the results of world financial crisis.

Юрій Усс

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Досягнення стабільного соціально - економічного розвитку в Україні потребує нарощування інвестиційних ресурсів, послідовного збільшення частки капітальних вкладень у ВВП, поліпшення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямів їх вкладення. Однією з передумов виходу провідних сфер економіки з фінансово-економічної кризи є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, що потребує спрямування значних обсягів інвестицій на оновлення основних фондів на основі ресурсозбереження, енергозбереження, впровадження інновацій та започаткування нових екологічно безпечних технологій виробництва.

Усі напрями інвестиційної діяльності в Україні вже зараз починають розвиватися в умовах формування ринкового механізму. Тому трансформація інвестиційного механізму на мікрорівні, наприклад, у промисловості, повинно проводитися в межах макроекономічної стабілізації.

Загальною оцінкою інвестиційного клімату в Україні на макроекономічному рівні є такі явища та процеси, що відбуваються в економіці: продовжується спад виробництва, зменшується частка надходжень від податків, накопичуються неплатежі, знижується частка банківського кредитування у ВВП, зростає сума внутрішнього і зовнішнього боргу, зростає рівень тіньової економіки, знижується частка державних капіталовкладень (щороку в цілому на 5 - 10%). Крім цього, на інвестиційний клімат держави суттєвий вплив мають: приховане безробіття; неможливість виконання державою своїх обов'язків щодо соціального захисту громадян; відсутність ефективних процедур банкрутства, захисту прав власників; високий рівень злочинності; слабка дисципліна виконання законодавчих актів.

Серед основних причин низького рівня інвестиційної активності, що мають безпосередній вплив на основні складові джерел фінансування інвестицій – власні кошти підприємств (прибуток підприємств) слід виокремити: посилення ризиків дестабілізації на валютному ринку; збереження складної ситуації у банківській сфері, зокрема, недостатні обсяги довгострокового кредитування вітчизняної економіки; незадовільна кон'юнктура зовнішнього ринку за традиційними товарними групами українського експорту; низька купівельна спроможність населення, що звужує ємкість внутрішнього ринку; обмежені можливості доступу до фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; зниження рівня прибутковості українських підприємств.

Через наведені вище причини внутрішній інвестор (підприємства) не в змозі належним чином забезпечити своє існування на ринку, не те щоб інвестувати. Також, у національній економіці існує ряд перешкод, які можуть обмежувати, як самі інвестиції, так і ефективний попит на них. На думку експертів Світового банку основними перешкодами для підвищення привабливості в очах як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів є [1]:

- обтяжливі регуляторні процедури, зокрема, складність адміністрування податків. У звіті "Ведення бізнесу 2009" (Doing Business 2009., зокрема, зазначається, що українським компаніям все ще треба сплачувати 99 видів податків та витратити на це 58,4 відсотка свого прибутку, тоді як середній світовий показник становить приблизно 40 відсотків. Тож місце України за показником сплати податків у глобальному рейтингу залишається низьким (180-те місце);

- кількість та складність отримання дозволів. У 2008 році загальна пряма вартість дотримання дозвільних процедур для приватного сектора України становила близько 3 млрд. грн. В середньому термін отримання дозволів триває 54 дні та коштує 6900 грн. 54 % підприємств отримували дозволи;

- технічне регулювання (сертифікація та стандартизація). Продукція 41% усіх підприємств та 67% промислових підприємств регулюється або обов'язковими стандартами, або технічними умовами. Підприємство потребує 88 календарних днів для підготовки та реєстрації всіх технічних умов, що коштує 15600 грн. Загальна пряма вартість дотримання вимог системи технічного регулювання становила для приватного сектора України близько 2,8 млрд. грн.;

- перевірки органів державного нагляду. У 2008 році 75 % підприємств перевірялись, принаймні, одним органом. Кожне перевірене підприємство перевірялось 5–6 разів. Всі перевірки коштували підприємству 3400 грн. Загальна пряма вартість процедури перевірок становила для приватного сектора України 2,4 млрд. грн.

Такий стан справ позначається на інвестиційному кліматі країни та визначає рейтинг України у дослідженні Міжнародної фінансової корпорації "Ведення бізнесу - 2010" у розрізі окремих показників (табл.1.).

Таблиця 1

Рейтинг України у дослідженні Міжнародної фінансової корпорації "Ведення бізнесу - 2010" у розрізі окремих показників [2]

№ п/п	Показник	Ведення бізнесу 2010, рейтинг України	Ведення бізнесу 2009, рейтинг України	Зміна рейтингу
	Ведення бізнесу	142	146	+4
1	Започаткування бізнесу	134	126	-8
2	Дозвільна система у будівництві	181	181	0
3	Найм робочої сили	83	90	+7
4	Реєстрація власності	141	144	+3
5	Доступ до кредитів	30	27	-3
6	Захист прав інвесторів	109	143	+34
7	Система оподаткування	181	182	+1
8	Міжнародна торгівля	139	139	0
9	Забезпечення виконання контрактів	43	46	+3
10	Ліквідація підприємств	145	145	0

Проаналізувавши дану таблицю можна висловити такі пропозиції щодо поліпшення інвестиційної діяльності в Україні: стимулювання розвитку підприємництва в Україні як важливого фактора соціальної та економічної стабільності держави в умовах фінансово-економічної кризи; удосконалення державної регуляторної політики, державної реєстрації, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності; зниження податкового тиску на економіку та забезпечення його рівномірності. Разом з тим, до шляхів активізації інвестування в Україні можна віднести такі заходи: реформування підприємств, що передбачає перехід до загальноприйнятих у світовій практиці стандартів бухгалтерського обліку, оцінки основних виробничих фондів відповідно до їх реальної ринкової вартості, суттєве покращення корпоративного управління; страхування майна (особливо великих підприємств); розвиток інфраструктури, освіти та бізнес-клімату; створення позитивного інвестиційного іміджу; забезпечення зростання обсягу надходжень у країну іноземних інвестицій; активізація процесів іноземного інвестування в економіку України шляхом впровадження дійових механізмів приватизації підприємств стратегічними іноземними інвесторами, до яких насамперед належать транснаціональні компанії; стимулювання лізингових операцій - гарантованого товарного інвестування; розгортання мережі інвестиційних фондів і компаній; реформування власності, приватизація державних підприємств.

Зазначені заходи сприятимуть покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення інвестиційних ресурсів в її економіку.

Примітки:

1. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес. Консультативна програма з інвестиційного клімату, регіон Європа і Центральна Азія. – Жовтень 2009 року. – 222 с./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/news/?id=1059>
2. Звіт «Ведення бізнесу – 2010», опублікований Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) та Світовим банком [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/documents/>

Yuriy Uss

Ivano-Frankivsk national technical university of gas and oil

THE PROBLEM OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE: THE REASONS AND WAYS OF OVERCOMING

It is investigated principal causes of low investment activity in Ukraine on the macro and micro levels. On the basis of the made researches of the international organizations concerning to conditions of business dealing in Ukraine it is allocated the main directions and ways of improvement of investment activity to Ukraine.

Марта Фаріон

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ – НАПРЯМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Однією з головних характеристик сучасної світової економіки є тісний взаємозв'язок економік окремих держав. Інтеграція світової економіки має і певні негативні риси. Однією з них є вплив деструктивних явищ економіки однієї держави на економічну ситуацію в іншій. Сьогодні її вплив відчувається у функціонуванні економіки нашої держави.

Податкова система України сьогодні опинилась у становищі, коли потрібно здійснювати негайні заходи щодо її вдосконалення. Оскільки не може об'єктивно реагувати на негативний вплив та стан національної економіки, низький рівень податкової дисципліни, порушення принципів економічної і соціальної дисципліни, незадовільне розв'язання фіскальних завдань.

Побудова ефективної системи оподаткування не буде ефективною, якщо вибір напрямку розвитку не обґрунтовуватиметься результатами оцінки і аналізу ризиків з метою їх попередження і мінімізації.

Питання податкової безпеки та її структурних елементів досліджували такі вітчизняні науковці, як В.П. Вишневецький, С.В. Каламбет, А.І. Крисоватий, Н.В. Новицька, Ц.Г. Огонь, С.В. Онишко[1, с.41].

Проте, на сучасному етапі розвитку фінансової науки, дана проблема досліджена не достатньо, через відсутність єдиного системного підходу до питань джерел податкових ризиків та їх якісного аналізу.

Наукові дослідження суспільних відносин свідчать, що проблема ризику набирає щоразу більшого загальноекономічного значення, оскільки ризик сприймається як один із образотворчих чинників сучасного і, особливо, майбутнього суспільства [4, с.109].

Невизначеність тенденцій розвитку податкової системи, нестабільність механізму оподаткування і нестійкі умови функціонування суб'єктів господарювання обумовлюють необхідність дослідження механізму управління ризиками у сфері оподаткування.

Визначення змісту управління податковими ризиками є однією з основних передумов ефективної діяльності податкових органів щодо їх мінімізації.

Система управління загалом являє собою складний механізм впливу управляючої системи на систему, якою управляють, з метою отримання бажаного результату [3, с. 357]. Існують різні думки щодо використання терміну «система управління ризиком». Деякі автори вважають, що з точки зору дослідження операцій словосполучення «управління ризиком» немає змісту, оскільки невизначеністю управляти неможна. Тобто, коли говорять про систему управління ризиком, йдеться про систему підтримки прийняття рішень того чи іншого суб'єкта, головне завдання якого полягає в максимальному зниженні ступеня невизначеності. Таке трактування системи управління ризиком дещо зменшує її призначення. Оскільки окрім процесу прийняття рішень, вона включає також подальший моніторинг ризикових подій, порядок взаємодії підрозділів в процесі виявлення та попередження ризиків, а також удосконалення методів нейтралізації будь-яких можливих наслідків ризиків. Тому під час аналізу системи управління податковими ризиками доцільно використовувати як основний методологічний інструмент – системний підхід, який фокусує увагу не тільки на організації, але і на середовищі, що її оточує.

Система управління податковими ризиками передбачає здійснення багатьох процесів і дій, до них належить [3, с.358]:

- визначення ризику;
- аналіз, оцінка і опис ризику;
- основні методи мінімізації ризику;
- моніторинг заходів попередження і протидії ризикам.

Від правильності визначення податкових ризиків залежить ефективність подальшого їх аналізу і оцінки. Збір і обробка інформації є важливим етапом процесу управління. Тому її повнота і якість повинна відповідати особливим вимогам, оскільки прийняття рішень в умовах неповної чи недостовірної інформації є джерелом додаткових втрат.

На основі отриманої інформації проводиться аналіз і оцінка кожного ризику, в результаті отримують загальну картину податкових ризиків, імовірність їх виникнення і наслідки.

Наступним кроком повинно бути вибір відповідного комплексу заходів з мінімізації ризику. На цьому етапі важливим є визначення суми коштів, яку повинен отримати бюджет в результаті виявлення ризику та методи їх мінімізації.

Механізм розробки методів мінімізації податкових ризиків буде ефективним лише при вмілому його проведенні і застосуванні на всіх напрямках адміністрування податків, до яких відносять: облікову роботу; масово - роз'яснювальну та консультативну роботу; прогнозно-аналітичну роботу; контрольно-перевірочну роботу [2].

Завершальним етапом управління податковими ризиками є моніторинг заходів їх попередження і протидії. В основу розробки таких заходів повинні бути закладені результати всіх попередніх вищезазначених етапів.

Вважаємо, що така робота повинна супроводжуватися повним інформаційним забезпеченням платників, високим кваліфікаційним рівнем працівників органів податкової служби, високим рівнем процесу моніторингу податкових ризиків в Україні.

Уже сьогодні Кабінетом Міністрів України затверджено стратегію реформування податкової системи, якою передбачено спрощення адміністративних процедур, пов'язаних з виконанням податкових зобов'язань, зменшення податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності, використання сучасних інформаційних та комунікаційних систем для якісного обслуговування платників податків [5].

Отже, управління податковими ризиками є важливим напрямом вдосконалення податкової системи, який спрямований на забезпечення її сталого розвитку. Основним завданням якого є мінімізація та протидія податковим ризикам. Ефективне управління податковими ризиками дає змогу створити партнерські відносини, довіру та повагу між податковою службою та платниками податків.

Використання системного підходу до управління податковими ризиками в теорії і практиці оподаткування сприятиме передбаченню появи негативних наслідків у сфері оподаткування, значно підвищить ефективність моніторингу ризиків і практичного управління ними та слугуватиме основою для подальших досліджень їх видів, причин і чинників розвитку у сучасній податковій системі України.

Для створення ефективної системи мінімізації податкових ризиків необхідно упорядкувати роботу з ними на всіх етапах механізму адміністрування податків. Власне, проведення саме такої роботи, дозволить максимально зменшити втрати надходжень до бюджету та сприяти трансформації сучасного механізму оподаткування.

Удосконалення податкової системи передбачає управління податковими ризиками – як нової парадигми розбудови податкової системи України, а податкову службу – елементом структури державного управління, провідного, підзвітного суспільству, дієвого та високоефективного державного органу виконавчої влади.

Примітки:

1. Вовчак О.Д. Податкові ризики у системі управління економічною безпекою. // Фінанси України. - 2008. №11 - с. 41- 47.
2. Мельник В. М. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повної їх дії : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук : К., 2007. – 31 с.
3. Десятнюк О.М. Управління податковими ризиками – нова парадигма розбудови податкової системи України // Тернопільський національний економічний університет – 2008 – с.355–361
4. Десятнюк О. М. Упорядкованість роботи з податковими ризиками в процесі адміністрування податків // Галицький економічний вісник. – 2009. – №1. – С. 109-117.
5. Собуцькій С. Адміністрування податків в умовах кризи. // Вісник податкової служби №11-19.03.10 http://www.visnuk.com.ua/article/one/Serhii_SOB4679594.html

Marta Farion

Ivan Franko National University of Lviv

TAX RISK MANAGEMENT AS ONE OF DIRECTIONS TO IMPROVE THE TAX SYSTEM OF UKRAINE

Tax risk management is analyzed as one of directions to improve the tax system of Ukraine. It is shown the necessity of using a systematic approach in the process of tax risk management. Main stages of tax risk management are identified.

Марія Фатич

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

В умовах глобалізації стабільність і динамічний розвиток вітчизняної економіки в значній мірі залежить від стану світового фінансового ринку. Таким чином, вплив світової економічної кризи 2008 р., яка охопила майже всю земну кулю, відчула і Україна.

Криза торкнулася майже усіх сфер вітчизняного фінансового сектору, і сфера страхування – не виключення. Щодо ризиковості страхування, то тут все більше відчувається невпевненість населення та намагання уникати будь-яких зайвих витрат взагалі. Найбільшого впливу відчули на собі компанії, що займаються автострахуванням та страхуванням ризиків. Саме ці види страхування пов'язані з роботою банків та кредитуванням населення. Тому головними чинниками спаду страхових внесків стало зменшення обсягу платежів по страхуванню автомобілів внаслідок спаду видачі кредитів, підвищення цін на страхові послуги і зниження рівня платоспроможності населення. Крім того, багато клієнтів відчують, що компанії знижують якість сервісу, відтермінують виплати або взагалі не виплачують кошти. Експерти вважають, що оскільки Держфінпослуг не пішов на підвищення тарифів з «автоцивілки», можна прогнозувати подальше зростання збитковості цього сегменту. Ринок страхування життя також всіма силами шукає спосіб мінімізувати вплив фінансово-економічної кризи. І йдеться вже не про підкорення нових висот і здобуття рекордних страхових зборів, а про утримання страховими компаніями досягнутого результату і збереження довіри вже наявних клієнтів.

На відміну від банківського сектору та фондового ринку, які одні з найперших постраждали від світової економічної кризи, страховий сектор напруги не був сильно вражений наслідками кризи (про що свідчить позитивна динаміка у 2008 р.). Проте загальний вплив фінансової кризи в подальшому має вкрай негативний вплив на вітчизняний страховий ринок. За результатами 2009р. відзначалися темпи спаду більшості показників страхової діяльності, у порівнянні з 2008 р. динаміка показників свідчила про такі тенденції:

- на 2,1% зменшилась кількість укладених договорів, при цьому кількість договорів, укладених з фізичними особами, зросла на 2,7%;
- на 14,9% зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 20,8%;
- на 4,4% зменшились валові страхові виплати/відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат – на 6,2%;
- на 2% знизилися обсяги вихідного перестрахування, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку зменшились на 3%, а на зовнішньому зросли на 6,4%;
- на 7% зменшився обсяг страхових резервів;
- на 0,1% зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів – на 0,9%;
- загальна кількість страхових компаній становила 450, коли ще в III кв. 2008 загальна кількість страховиків становила 475 [1].

Непохитне становище залишилось тільки у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління з гнучкими підходами та стратегію діяльності за різними сценаріями, у тому числі і в умовах фінансової кризи.

Проте, окрім світової економічної кризи, негативний вплив на вітчизняний страховий ринок мали такі внутрішні чинники[2]:

1. Протиріччя між високими темпами зростання страхових премій і відносно низькою капіталізацією страховиків.
2. Протиріччя між високими темпами зростання страхової премії та низькою рентабельністю страхових операцій, яка є наслідком неправильної методології при оцінці фінансових результатів діяльності страхових організацій.
3. Протиріччя між високими темпами розвитку і не розвинутою системою продажів страхових послуг.
4. Протиріччя між високими темпами розвитку страхових організацій і відсутністю ефективних форм управління, яке в значній мірі породжено дефіцитом кваліфікованих фахівців, та відсутність пріоритетного інтересу з боку акціонерів страхової компанії до її результатів.

Найбільш актуальними проблемами, обумовленими наслідками світової економічної кризи, що потребують негайного вирішення, є:

- падіння попиту на послуги страхових компаній з боку підприємств та населення, що обумовлено погіршенням фінансового стану;
- незабезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;
- нав'язування банками дискримінаційних умов співпраці з страховими компаніями, зокрема, встановлення непрозорих та дискримінаційних умов акредитації, завищених розмірів комісійної винагороди та розміщення депозитних вкладів, як умов співпраці;
- недостатній контроль за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників;
- відсутність в регулятора страхового ринку дієвого механізму щодо недопущення демпінгу на ринку та штучного зниження платоспроможності страховиків тощо [3].

Таким чином, світова економічна криза сприяла створенню незбалансованих портфелів страхових компаній, зниженню платоспроможності, порушенню фінансової стійкості та стабільності. Усунення її наслідків вимагає негайних заходів, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій та покращення фінансового стану страхових компаній.

Примітки:

1. Звітність страховиків : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.dfp.gov.ua>
2. Страховий ринок в умовах світової та національної фінансової кризи України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://udau.edu.ua>
3. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://forinsurer.com>

Mariya Fatych

Ivan Franko National University of L'viv

The influence of world economic crisis on the insurance market of Ukraine

The world economic crisis had negative impact on the insurance market of Ukraine resulting in the decline of solvency and financial stability of the insurance companies. The elimination of its effects requires instant measures directed to the removal of threatening tendencies and improvement of financial condition of the insurance companies.

Ольга Федашук

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМПЛЕКСНЕ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічним напрямком успішного функціонування підприємств у сучасних економічних умовах є створення такої системи управління якістю на підприємстві, яка б дозволила не тільки забезпечувати необхідний рівень споживчих характеристик продукції, а й надала б цій системі можливість адаптації до змінних вимог зовнішнього середовища. Таким чином, особливої актуальності набуває підвищення ефективності діяльності підприємств на основі формування систем комплексного управління якістю.

Дослідженню проблем управління якістю присвятили свої роботи такі науковці: О.В. Аплат, О.В. Арістов, Ю.В. Бібік, І.А. Будішева, А.В. Вакуленко, О.Г. Воронков, В.Г. Герасимова, З. Демінг, Ю.О. Джерелюк, Дж. Джуран, О.В. Длугопольський, Ю.В., І.А. Ігнат'єва, К. Ісікава, С.М. Кірюхин, Ф. Кросбі, В.М. Приходько, В.А. Рибинок, С. Сіро, В.Н. Спіцнадель, Г. Тагуті, І.О. Тарасенко А. Фейгенбаум, Н.В. Фомічова, Н.А. Чередніченко, М.І. Шаповал, Г.М. Шишков Г.А. Швиданенко, В. Шухарт та інші.

Система комплексного управління якістю (TQM) – це цільова підсистема системи управління підприємством, об'єктом якої є якість продукції, а також фактори і умови, що на неї впливають. Ця система слугує інструментом підвищення внутрішньої ефективності та результативності роботи організації, а крім того, підвищує задоволеність споживачів та інших зацікавлених сторін.

Основна філософія комплексного управління якістю базується на принципі – поліпшенню немає меж. Щодо якості продукції, то тут є цільова настанова – прагнення до відсутності дефектів. При цьому усвідомлюється, що досягти цю межу неможливо, однак до цього потрібно постійно прагнути та не зупинятись на досягнутих результатах. Така філософія має спеціальний термін – “постійне поліпшення якості”.

Ватро наголосити на тому, що TQM виконує такі основні функції на підприємстві:

- прогнозування потреб, технічного рівня і якості продукції;
- планування підвищення якості;
- нормування вимог до якості продукції;
- оцінка і сертифікація продукції;
- організація розробки і постановки продукції на виробництво;
- організація технологічного забезпечення якості продукції;
- організація метрологічного забезпечення якості продукції;
- організація матеріально - технічного забезпечення якості продукції;
- організація взаємовідносин підприємства стосовно якості продукції зі споживачами і постачальниками;
- організація підготовки і підвищення кваліфікації кадрів у галузі якості продукції;
- забезпечення стабільності запланованого рівня якості продукції при її виготовленні, складуванні, відвантаженні та транспортуванні;
- стимулювання підвищення якості продукції;
- організація розробки і виконання заходів за результатами державного нагляду, міжвідомчого і відомчого контролю;
- внутрівиробничий облік і звітність з якості продукції;
- техніко - економічний аналіз поліпшення якості продукції;
- правове забезпечення управління якістю продукції;
- інформаційне забезпечення TQM.

Таким чином, основним завданням цієї системи є вдосконалення якості продукції підприємства, адже від того на скільки продукція відповідає вимогам якості залежить рівень конкурентоспроможності підприємства, як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках. При цьому, виділяють такі основні шляхи покращення якості продукції: технічні, організаційні та соціально-економічні шляхи забезпечення якості продукції.

Серед технічних шляхів підвищення якості продукції провідне місце належить постійному удосконаленню проектування, техніко-технологічної бази підприємства. Це зумовлюється тим, що належне підґрунтя технічного рівня і якості виробів формується у процесі їх проектування. До важливих і ефективних шляхів цілеспрямованого підвищення якості продукції на підприємстві безпідставно відносять покращення стандартизації як головного інструменту фіксації і забезпечення заданого рівня якості. Адже саме стандарти і технічні умови відображають сучасні вимоги споживачів щодо якісних характеристик виробів, тенденції розвитку науки і техніки.

До організаційних чинників належать: запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління ним, які роблять можливим ефективне застосування високоточної техніки і прогресивної технології, удосконалення методів технічного контролю на усіх стадіях виготовлення продукції, розширення прямих господарських зв'язків між продуцентом і споживачем продукції, вивчення і запровадження позитивного досвіду, накопиченого зарубіжними і національними підприємствами у галузі виготовлення високоякісних виробів.

Ще одним важливим складовою покращення якості підприємства є управління соціальною сферою на підприємстві. Адже якими б досконалими не були системи управління якістю продукції, організація виробництва, технологія – за всім цим стоїть людина з її бажанням чи небажанням, умінням чи невмінням працювати якісно. Навіть якість виробів, повністю виготовлених роботизованими заводами, врешті-решт залежить від якості виготовлення тих же робітв людиною. Саме тому соціально-економічні шляхи забезпечення якості продукції передбачають розробку і використання різноманітних

форм і методів дієвого соціально-економічного впливу на всю низку процесів формування і забезпечення виробництва високоякісної і конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, враховуючи вищеописані шляхи удосконалення, підприємствам необхідно впроваджувати у своїй діяльності систему комплексного управління якістю, що передбачає формування системи заходів для покращення якості продукції, навіть не зважаючи на те, що продукція даного підприємства є досить якісною, оскільки вдосконаленню немає меж.

Olha Fedashchuk

Lviv National University named after Ivan Franko

TOTAL QUALITY MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

This article explores the problem of quality management in the enterprise. Author feature called TQM and proposed basic ways to improve it. In particular, technical, institutional and socio-economic ways to ensure product quality.

Іванна Федевич

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В економіці розвинутих країн збутова діяльність відіграє виключно важливу роль в системі виробничих відносин суспільства. Система збуту товарів – ключова ланка в усій діяльності фірми по створенню, виробництву і доведенню до споживача кінцевої продукції. Від якості збутової діяльності в значній мірі залежить ритмічність і ефективність діяльності як кожного окремого підприємства, так і всіх взаємопов'язаних з ним підприємств, всіх виробників та споживачів матеріально-технічних ресурсів фірми.

Господарська діяльність торговельних підприємств за сучасних умов має бути, перш за все, спрямована на вироблення та послідовне проведення до життя активної збутової діяльності, яка сприяє вирішенню триєдиної задачі: повному задоволенню суспільних та індивідуальних потреб у відповідній продукції, прискоренню реалізації товарів і оборотності вкладених до них оборотних коштів та підсиленню ринкових позицій підприємства. Збутова система виробничих і торговельних підприємств дещо потребує змін. Зокрема, необхідний пошук таких методів управління збутовою діяльністю, які допомагали б підприємствам враховувати потреби ринку і вести конкурентну боротьбу. Вирішення цих питань є надзвичайно актуальним для підприємств.

Розглядаючи різні літературні джерела слід зауважити, що трактування терміну “збутова діяльність” є різноманітним. Збутову діяльність не можна зводити лише до операцій з доставки товарів до споживачів і їхньої реалізації. Дане поняття ширше та складніше, ніж лише збут. Збутова діяльність — це все те, що забезпечує максимальну вигідність торгової операції для кожного з партнерів при першочерговому врахуванні інтересів і потреб проміжного або кінцевого споживача. Ця діяльність потребує всебічного знання не лише питань організації виробництва, постачань, фінансових операцій, правових норм, рекламної діяльності, але й блискавичної адекватної реакції на поточні зміни на ринку, невпинного пошуку все нових і нових ринків збуту, постійного вдосконалювання роботи збутового персоналу. Основними функціями збутової діяльності є: ретельне вивчення попиту, завантаження виробничих потужностей, поширення товарів на ринку.

Поняття “збут”, на нашу думку, можна розглядати в широкому і вузькому розумінні. В широкому розумінні, це поняття означає процес, що охоплює всі операції, починаючи з виходу виробу за межі підприємства-виробника і закінчуючи переданням товару покупцеві. Таким чином, *збут в широкому розумінні* — процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, пакування і реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку. *Збут у вузькому розумінні* (продаж, реалізація) — процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку, а також такий, що вимагає знань, навичок і наявності певного рівня торговельної компетенції.

При плануванні збуту продукції потрібно: провести маркетингові дослідження; визначити етап життєвого циклу, на якому знаходиться кожний товар, що впливає на обсяг його збуту; визначити фактори, що впливають на збут продукції підприємства та чітко з'ясувати їхню сутність. Але, перш за все, потрібно вивчити своє місце на будь-якому ринку, ретельно його проаналізувати. Теперішні ринки є досить насиченими пропозицією різних товарів та послуг. Тому дуже складно виявити незадоволену споживчу потребу, тобто вільну нішу на ринку. Кожна людина – це певний індивід, який має свої смаки, уподобання, а отже: свої індивідуальні потреби. Відповідно не всі потреби є задоволеними, тому потрібно виявляти їх і ефективно задовольняти проводячи вчасну збутову діяльність.

Необхідно підкреслити, що збут і розподіл — це одна з чотирьох основних функцій маркетингу, реалізація якої базується на таких важливих маркетингових елементах, як вивчення ринку, встановлення тісних контактів з товаровиробниками, партнерами, споживачами, пошук найбільш ефективних каналів і форм збуту, що відповідають вимогам та бажанням споживачів, контроль за якістю та ходом реалізації товарів.

Проведення ефективної збутової діяльності на підприємстві, підвищення її ролі приносить фірмі максимальний ефект, і це зумовлено низкою причин:

1. Необхідність збуту. В епоху товарного насичення неможливо обійтися без спеціальних, наближених до споживача, збутових мереж і точок.

2. Боротьба за споживача. Споживач впевнений, що зручність придбання товару — невід'ємна ознака нормального способу життя. Іншими словами, споживач вимагає детального ознайомлення з товарним асортиментом, мінімум часу на придбання товару й максимум зручностей до, під час і після придбання товару. Усі ці вимоги можна задовольнити, постійно вдосконалюючи збутову діяльність, підвищуючи її ефективність.

3. Рационалізація виробничих процесів. Низку кінцевих операцій виробництва, пов'язаних з підготовкою товару до продажу (сортування, фасування, упакування тощо) в багатьох випадках доцільно здійснювати на підприємствах роздрібно торгівлі в якості передпродажного сервісу.

4. Проблеми ефективності ринкової поведінки і розвитку підприємства. Конкурентоспроможність підприємства великою мірою зумовлена організацією його збутової діяльності. При ефективному управлінні збутовою діяльністю підприємство розвивається, одержує прибуток, підвищується його соціальна роль на ринку.

Отже, збутова діяльність являє собою цілісний процес, що охоплює планування обсягів реалізації товарів з урахуванням прогнозованого рівня прибутку; пошук і вибір найкращого партнера — постачальника або покупця; проведення торгів, враховуючи встановлення ціни, відповідної якості товару та інтенсивності попиту; виявлення та активне використання факторів, здатних прискорити збут продукції та збільшити прибуток від реалізації.

Слід розрізнити поняття “збутова діяльність” та “збутова політика” підприємства. Визначення збутової політики підприємства припускає аналіз можливих варіантів ведення збутової діяльності й вибір оптимальних варіантів, що забезпечують найефективніше задоволення споживчих потреб і вподобань, і таким чином — максимальні результати господарської діяльності підприємства.

Збутову політику підприємства в умовах маркетингової орієнтації можна визначити, як сукупність маркетингових тактичних заходів у сфері формування попиту, встановлення взаємовідносин з покупцями, ціноутворення, транспортування, рух товарів, стимулювання збуту, сервісу і реклами, спрямованих на реалізацію збутових стратегій і досягнення цілей збутової діяльності підприємства. Отже, збутова політика підприємства — це спосіб здійснення збутової діяльності підприємства.

Основною функціонування збутової діяльності, збутової політики, збутового потенціалу є цілі збуту, встановлені як на стратегічному, так і на тактичному рівнях. Стратегічні цілі пов'язані в основному з організаційно-комерційною функцією збуту, формуванням та організацією збутових каналів. Стратегічні цілі постають також при організації фізичного переміщення товару до споживача.

Тактичні цілі збуту стосуються роботи з уже існуючими клієнтами; реалізації програм із залучення нових покупців; пошуку й відбору комерційних пропозицій на поставку товару або надання послуг.

Успішне досягнення цілей збутової діяльності багато в чому залежить від комплексного виконання функцій у сфері збуту, що зумовлює необхідність застосування системного підходу до управління цією діяльністю.

Таким чином, збут слід розглядати як найважливіший інструмент маркетингової діяльності, на якому базуються конкурентні переваги підприємства на ринку. Забезпечення ефективної збутової діяльності торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації передбачає використання комплексного і системного підходів до управління збутовою діяльністю.

За сучасних умов функціонування на ринку торговельних підприємств, що характеризуються підвищеним рівнем ризику та невизначеністю використання маркетингового підходу до організації збутової діяльності, є єдиною й необхідною умовою її удосконалення, оскільки маркетингова орієнтація збутової діяльності торговельних підприємств забезпечить їм не лише короткочасний комерційний успіх, але й підсилить її стратегічну спрямованість.

Fedevich Ivanna

Ivan Franko National University of Lviv

FEATURES OF SUPPLE ACTIVITIES

In the thesis of the necessity of sales activity, highlights its particular essence of the concept “sale” as one of the four functions of marketing.

Лілія Федешак

Львівський національний університет ім.І.Франка

ПОДАТКОВА РЕФОРМА ПІД ЧАС КРИЗИ В УКРАЇНІ

Україна має одну з найнесприятливіших для бізнесу податкових систем у світі і посідаючи одне з останніх місць у рейтингу податкових систем Всесвітнього банку. Це перешкоджає залученню прямих іноземних інвестицій, підриває конкурентоспроможність українських компаній і сприяє збереженню вкрай високої частки тіньового сектора економіки, що досягає, за різними оцінками, 50% ВВП.

Основними проблемами української податкової системи є велике податкове навантаження на бізнес, значні непрямі витрати платників податків і непослідовне застосування норм податковими органами.

Через складність податкової системи в Україні компанії змушені витратити в 11 разів більше часу на виконання податкових вимог, ніж у розвинених країнах. Нормативний дисбаланс прав платників податків і податкових органів, а також зловживання останніх призводять до непослідовного застосування податкових норм і масового уникання податків.

Основними цілями податкової реформи в Україні мають бути: по-перше, зниження прямого та непрямого податкового тягара для бізнесу до середнього рівня країн Центральної Східної Європи; по-друге, підвищення ефективності податкового адміністрування для зменшення сектора тіньової економіки; по-третє, підвищення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування.

Першочерговими завданнями є: ухвалення Податкового кодексу, що інтегрує розрізнені нормативні акти податкового права в єдине зрозуміле джерело податкового регулювання, а також усуне суперечливі та неоднозначні норми; скорочення кількості платежів і зборів; удосконалення адміністрування оподатковування; відновлення балансу прав платників податків і податкових органів, що зменшить можливості для зловживань.

Тоді як необхідність податкової реформи ні в кого не викликає сумнівів, економічна криза змусила багатьох замислитися про доцільність її проведення саме зараз.

Реформа сприятиме швидкому виходу з фінансово-економічної кризи, а також створить основу для багатоукладної конкурентноздатної економіки зі стійкими та ефективними ринковими інститутами і фінансовою системою. Світова практика доводить, що підвищити ефективність податкового регулювання економіки України можна, лише ухваливши Податковий кодекс, який має передбачати зменшення податкового навантаження, забезпечення стабільності податкового законодавства та поліпшення процедур адміністрування платежів. [1]

Криза не відміняє необхідності податкової реформи, а, навпаки, робить її особливо актуальною. Прогалини в законодавстві, терпимі в нормальних умовах, під час кризи вкрай небезпечні. Спрощення оподаткування і його модернізація поєднують інтереси бізнесу і держави. [2]

Крім того, негайне впровадження податку на нерухомість (одна з можливих складових реформи) створить додаткове джерело фінансування для місцевих бюджетів, не порушивши принцип соціальної справедливості. Основний тягар податку ляже на заможних громадян, які володіють найдорожчою нерухомістю у країні, а отримані кошти органами місцевого самоврядування зможуть витратити на відновлення зношеної інфраструктури ЖКГ, доріг і соціальні потреби.

Основою нової податкової системи мають бути прямі податки з громадян, що сплачуються переважно до бюджетів громад за місцем проживання громадян. Це податок на доходи фізичних осіб та податок на майно.

Причому податок на доходи фізичних осіб має бути трансформований з оподаткування доходів окремої людини на оподаткування доходів родини.

І відповідні податкові преференції (зменшення бази оподаткування, податкові кредити, пов'язані з лікуванням та оздоровленням, отриманням освіти та іншими обставинами) мають визначатись виходячи з розміру сукупного доходу на одного члена родини. Це спростить адміністрування цих податків та стимулюватиме розвиток сім'ї як суспільного інституту.

Інші податки та збори мають бути розділені на бізнесові (патентні), рентні та акцизні. Має бути здійснений перехід від домінування бізнесових (патентних) податків (податок на прибуток, ПДВ, єдиний податок, фіскальний сільськогосподарський податок тощо) до прямих, рентних (екологічних) та акцизних податків.

Податкова реформа має з одного боку забезпечити прості, прозорі та ліберальні умови ведення бізнесу, з іншого - стимулювати ефективне та раціональне використання енергетичних та природних ресурсів, екологізацію економіки та стимулювати освітні та оздоровчі самовдосконалення громадян.

Серед першочергових заходів також мають бути термінове зниження ставки ПДВ до рівня 12% та спрощення його адміністрування; зменшення податку на прибуток до рівня 15%, зменшення обмежень щодо валових витрат, збільшення норм амортизації, заохочення технологічного оновлення та впровадження інновацій.

Водночас мають бути збільшені рентні платежі, терміново впроваджені податки на майно (для суб'єктів господарювання та фізичних осіб) та ресурсний збір.

Дуже турбує існування в країні величезної тіньової економіки, а також значної кількості необґрунтованих податкових привілеїв. Ненормальною є ситуація, коли одні підприємства платять податки в повному обсязі, а інші мають привілеї (по звичайній системі чи спрощеній). Саме тому в основу реформ має бути покладений принцип справедливості, і тільки в такому разі вона зможе бути результативною.

Ця теза стосується і працівників: хтось платить податки повністю, а хтось перебуває на спрощеній системі, яка дозволяє за значних доходів сплачувати дуже малі відрахування. Тобто надзвичайно важливо, щоб для всіх платників були рівні умови. Економіка не повинна задихатися під податковим тягарем, коли їй необхідно відновлюватися.

Один із ключових аспектів податкової реформи — привілеї по ПДВ, яких надто багато. Від самого початку метою їх запровадження було зменшення цін на певні види продукції. Однак наші дослідження показують, що такої мети не було досягнуто. Відповідно, такі привілеї економічно не обґрунтовані.

Необхідно також реформувати спрощену систему оподаткування, яка запроваджувалася понад десять років тому і ніколи не реформувалася. У нас поширена практика подіблення бізнесами своїх операцій для того, щоб вписатися в цю систему. Є люди з високим рівнем доходів, що реєструються як консультанти та платять дуже малі податки. Світовий банк підтримував і підтримує систему спрощеного оподаткування, але тільки для малого бізнесу, який справді таким є. Я вважаю неприпустимим використання цієї системи як схеми ухилення від оподаткування.

Серед короткострокових заходів для стабілізації бюджетної сфери — необхідність підвищення акцизів на алкоголь і тютюн. Багато країн їх підвищили, Україна також може це зробити (можливий рівень підвищення — 10%). Необхідно також запровадити місцевий податок на нерухомість на основі відповідного фіскального кадастру, а також податок на предмети розкоші, зокрема дорогі автомобілі. Це допоможе бюджету, і при цьому не постраждає середній клас.

Серйозних зусиль слід докласти у сфері адміністрування податків. По-перше, розв'язати проблему значних обсягів невідшкодованого ПДВ, які сьогодні стали фактично додатковим податком на експорт. І це — саме тоді, коли країні нагально необхідний робочий капітал і коли саме від експорту залежатиме відновлення економіки. Потрібно зупинити нові затримки з відшкодування ПДВ, а також запровадити чіткий план для відшкодування вже затриманих сум, законом встановити терміни, після проходження яких відшкодування вважатиметься простроченим (максимум — 60 днів).

Україна повинна провести податкову реформу, незважаючи на кризу

Примітки :

1. Журнал «Правовий тиждень» №42(168). 20 жовтня 2009 р.
2. Журнал "Фінанси України" №4, 2006 р.

Fedeshak Liliya

Ivan Franko Lviv National University

TAX REFORMS DURING THE CRISIS IN UKRAINE

Need for tax reform in Ukraine, even in times of crisis and positive effects out of the crisis as a result of increasing SME. Implementation of reforms in tax revenues to increase the state budget and assist the national production. As enterprise reforms will come out of the shadow business.

Мар'яна Федик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Відносини між державою і банківською системою повинні базуватися на принципі стратегічного партнерства, тобто на взаємній зацікавленості держави в ефективному банківському бізнесі, який забезпечує економічний ріст, а бізнесу — в ефективній державі, яка створює сприятливі умови для розвитку національної економіки та вітчизняного бізнесу, а також забезпечує захист їхніх інтересів. Тому вплив держави на розвиток банківської системи повинен здійснюватися шляхом формування законодавчих, судово-правових, регулятивних і організаційних умов, які будуть забезпечувати розвиток надійної високотехнологічної банківської системи та її перетворення в реальний фактор підтримки стійкого економічного зростання.

Виходячи з цього, незалежно від національної специфіки, у структурі ринкової економіки будь-якої держави повинен бути виділений певний активний елемент, який дозволить державі здійснювати управління економікою, не втручаючись при цьому в економічні відносини між суб'єктами відповідної господарської діяльності, та не порушуючи ринкових законів, економічних механізмів. Взаємодія через створення і розвиток інфраструктури є найбільш ефективним способом державного регулювання банківської діяльності, адже інфраструктура для цього й призначена. Тому державні інвестиції в

розвиток банківської інфраструктури, на наш погляд, є найбільш ефективним вкладенням у банківську систему з боку держави. Іншими словами, всі інші способи впливу на банківську діяльність не можуть бути співставлені за своєю ефективністю та пріоритетністю в порівнянні зі способом впливу на банківську діяльність через механізми, які забезпечує банківська інфраструктура.

Вплив держави на розвиток банківської інфраструктури, з нашої точки зору, варто розглядати в розрізі двох основних аспектів.

Перший аспект полягає в прийнятті та реалізації державних програм у межах розвитку окремих інфраструктурних елементів, а саме: банківського законодавства, інформаційного і рейтингового простору, матеріально-технічної бази, наукового і комунікаційного забезпечення, системи підготовки кадрів за банківською спеціальністю, системи підвищення рівня довіри населення та суб'єктів підприємницької діяльності до банківської системи.

На наш погляд, участь у даному процесі повинні брати представники державних органів влади як на загальнодержавному, так і на регіональних рівнях, а також НБУ як суб'єкт, який представляє інтереси держави в банківській системі. При розгляді даного аспекту державного впливу на розвиток банківської інфраструктури, ми чітко повинні розуміти, що державні витрати на реалізацію цих програм обов'язково мають бути включені в Державний бюджет України, а це, на жаль, на сьогодні є дуже складним процесом.

Звідси випливає необхідність розгляду *другого аспекту* участі держави в розвитку інфраструктурного забезпечення банківської діяльності. Він полягає в створенні необхідних економічних умов та фінансових можливостей банків самим інвестувати кошти в розвиток своєї інфраструктури. Проте вкладення грошових коштів в інфраструктурне забезпечення, на нашу думку, є досить капіталомістким процесом, віддача від якого можлива не відразу. Тому враховуючи це, варто зазначити, що у банків повинна бути можливість, створена державою, накопичувати засоби для подальшого їх вкладення в інфраструктуру.

Можливість банківської системи інвестувати грошові кошти в розвиток інфраструктури на сьогодні обмежена не тільки небажанням або нерозумінням її важливого значення для ефективної банківської діяльності, але й відсутністю цих грошових коштів у достатній кількості.

У ситуації відсутності чи недостатнього фінансування державних програм, які передбачають прямі вкладення для фінансування вищезазначених напрямків розвитку банківської інфраструктури, необхідно знизити фінансовий тиск на банківську систему. А це можливо лише за участі фінансового інструментарію, який знаходиться в розпорядженні держави, за допомогою якого комерційні банки зможуть сформувати спеціальні фонди розвитку для фінансування свого інфраструктурного забезпечення.

Крім вище перелічених способів впливу держави на розвиток банківської інфраструктури, варто зазначити, що державі притаманні інфраструктурні функції виключного характеру, а саме забезпечення безпеки вітчизняної банківської системи. Забезпечення економічної безпеки банківської системи здійснюється на загальнодержавному рівні у межах реалізації політики національної безпеки та полягає у забезпеченні стійкості та надійності функціонування банківського сектору. Одним з основних аспектів економічної безпеки є захист національної банківської системи від зовнішніх джерел небезпеки, а також мінімізація основних політичних і загальноекономічних ризиків. Юридична безпека розкривається через правовий захист законних інтересів кредитних організацій у межах діючого міжнародного та українського законодавства. Така безпека забезпечується існуючою судовою системою. Забезпечення інформаційної безпеки полягає в захисті інформації банку за допомогою комплексу правових, організаційних, інженерно-технічних заходів, програмних засобів, які спрямовані на запобігання та попередження збитків банківської системи України в інформаційній сфері.

Maryana Fedyk

Ivan Franko National University of Lviv

THE STATE INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF THE BANK INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

The most effective and most priority methods of influence of the state are considered on development of the infrastructural providing of bank activity in the cut of two basic aspects.

Соломія Федішин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПИТАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ «ПОЛЬЩА-УКРАЇНА-БІЛОРУСЬ»

Програма транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна на 2007-2013 роки у рамках Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП) продовжує та розширює співробітництво на прикордонних територіях трьох країн, започатковане в рамках Програми Добросусідства Польща-Білорусь-Україна INTERREG IIIA / TACIS CBC на 2004–2006 роки (Програма Добросусідства). Програма сприятиме транскордонному співробітництву шляхом об'єднання зусиль різних сторін – населення, установ та організацій, підприємств і спільнот, їх зближення з метою кращого використання можливостей, які дає спільний розвиток транскордонних територій.

Головною метою Програми є підтримка процесів транскордонного розвитку. Цілі Програми буде досягнуто шляхом реалізації некомерційних проектів [1].

Основні процедури реалізації Програми здійснюються через моніторинг, контроль і аудит Спільний Моніторинговий Комітет (СМК) і Спільний Орган Управління (СОУ) є органами, відповідальними за моніторинг Програми. Це завдання виконується на основі показників та цілей, визначених у Програмі, а також із застосуванням системи моніторингу, яка забезпечує збір інформації про виконання Програми, необхідної для здійснення моніторингу. Обов'язки бенефіціарів щодо подачі операційних та фінансових звітів з реалізації проекту визначається визначено в контракті.

СОУ відповідає за організацію системи збору достовірної фінансової та операційної інформації про виконання Програми, включаючи комп'ютеризований менеджмент та бухгалтерський облік. СОУ створить та протягом всього періоду реалізації Програми підтримуватиме відповідну електронну базу даних, що міститиме інформацію про вибрані проекти та виділене бенефіціарам фінансування. Система моніторингу включатиме важливі аспекти захисту навколишнього середовища.

Відповідно до зобов'язань що вимагаються Правилами Реалізації, СОУ щорічно готуватиме звіт про хід реалізації Програми, що включатиме операційну та фінансову частини. У звіті також будуть вразовані екологічні аспекти. Європейська Комісія здійснюватиме поточну оцінку реалізації Програми згідно з Стратегічним документом.

Функції контролю та аудиту здійснюватимуться в процесі виконання Програми:

Тип контролю/аудиту:	Органи, які здійснюють контроль/аудит:
Перевірка витрат за проектом (РКАС Додаток VII до Грантових контрактів). Перевірка витрат також може включати перевірку на місці. Перевірка здійснюватиметься для кожного проекту.	Зовнішні аудитори (методологія надається СОУ на основі РКАО).
Перевірка операційних і фінансових звітів та запитів на платіж. Ця перевірка також може включати перевірку на місці.	Спільний Технічний Секретаріат (за рішенням СОУ).
Аудиторська перевірка проектів (ст. 30 і 37 Правил Реалізації) - для здійснення контролю вибраних проектів, які фінансуються за Програмою.	Зовнішні аудиторські компанії (методологія надається СОУ). Працівники СОУ мають право здійснювати аудиторську перевірку за власною ініціативою і при підтримці СТС.
Внутрішня аудиторська перевірка СОУ (ст. 29 Правил Реалізації) – для здійснення перевірки внутрішніх процесів на предмет того, що процедури в межах СОУ здійснюються правильно.	Відділ внутрішнього аудиту Міністерства регіонального розвитку Польщі. Відділ внутрішнього аудиту СТС
Зовнішній аудит (ст. 31 Правил Реалізації) - для затвердження звіту про прибутки та витрати, представленого СОУ в річному фінансовому звіті, і зокрема, для підтвердження того, що заявлені витрати були насправді понесені, є точними і прийнятними.	Генеральний Інспектор Казначейського Контролю, який здійснюватиме аудит за підтримки Департаменту сертифікації та підтвердження фінансової допомоги ЄС Міністерства фінансів та Казначейства. Зовнішні аудиторські компанії для представництв у Білорусії та Україні.

Видатки на всі вищезазначені заходи з контролю та аудиту покриваються з бюджету Програми, з бюджету технічної допомоги (перевірка операційних і фінансових звітів та платіжних вимог проектів, внутрішній аудит СОУ, зовнішній аудит СОУ), або з бюджету проектів (аудит витрат за проектом згідно з Додатком VII до грантової угоди PRAG) [2].

Мета аудиту витрат за проектом полягатиме в перевірці того, чи витрати, заявлені бенефіціаром для здійснення діяльності за контрактом, є фактично понесеними ("реальність"), є правильно обчисленими ("точність") та прийнятними. Ця перевірка здійснюватиметься для кожного проекту і може включати перевірку на місці. Перевірка здійснюватиметься зовнішніми аудиторами.

Відповідно до контракту бенефіціари подаватимуть свої звіти та запити на оплату до Спільного Технічного Секретаріату. СТС здійснюватиме перевірку операційних і фінансових звітів і запитів на оплату. Ця перевірка також передбачає перевірку на місці.

Після завершення першого року дії Програми, Спільний Орган Управління кожного року складатиме план аудиту проектів, які він фінансує. Контроль проектів здійснюється шляхом вивчення документів або шляхом перевірок на місці окремих проектів, відібраних СОУ за методом випадкової статистичної вибірки, згідно міжнародних стандартів та з урахуванням особливих факторів ризику. Аудиторська перевірка проектів здійснюватиметься зовнішніми аудиторськими компаніями, визначеними СОУ. Аудит проектів також може здійснюватись СОУ або СТС [3].

Кожного року Спільний Орган Управління складає звіт з виконання плану аудиту для проектів за попередній рік. Звіт повинен давати детальний опис методології, яку Спільний Орган Управління застосовує для відбору репрезентативної вибірки проектів, а також здійснюваних контрольних заходів, наданих рекомендацій та висновків, зроблених Спільним Органом Управління стосовно фінансового менеджменту проектів, що розглядаються.

Примітки:

1. Програма транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2007-2013. Переклад остаточної версії програми, затвердженої рішенням Європейської Комісії № К (2008. 6411 від 6 листопада 2008 року. –С. 5-6.
2. Стратегія допомоги Україні на період 2004–2007 років (<http://lnweb18.worldbank.org>).
3. www.cpe.gov.pl/pliki/127-pl-by-ua-end-5b1-5d.pdf

Solomiya Fedishin

Lviv national university of the name of Ivan Franco

QUESTION OF REALIZATION OF PROGRAM «POLAND-UKRAINE-BYELORUSSIA»

Program of transfrontal collaboration Poland-Byelorussia-Ukraine on 2007-2013 years within the framework of European Instrument of Neighbourhood and Partnership (EISP) continues and extends a collaboration on boundary territories of three countries, founded within the framework of Program of Neighbourliness Poland-Byelorussia-Ukraine of INTERREG IIIA / Tacis CBC on 2004–2006 (Program of Neighbourliness). The program will be instrumental in a transfrontal collaboration by combining effort different sides – population, establishments and organizations, enterprises and associations, their rapprochement, with the purpose of the best use of possibilities which are given by general development of transfrontal territories.

Марія Федішин

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Розвиток ринкових відносин та необхідність розширення прямого фінансування різних сфер економіки, вимагають організації адекватної системи захисту від впливу можливих негативних факторів та повернення коштів. Основним способом організації відповідного захисту є формування реальної системи страхування фінансових ризиків.

З цією метою особливу увагу необхідно приділяти вирішенню проблем, які виникають в процесі функціонування ринку страхових послуг та сприяти його розвитку. Тому великого значення набуває вдосконалення механізму страхування як іноземних інвестицій, так і внутрішніх фінансових ризиків. Актуальність вдосконалення страхування фінансових ризиків на вітчизняному страховому ринку зростає з урахуванням сучасного розвитку кредитно-банківської сфери.

З точки зору страхування, фінансові ризики можна розглядати як ризики пов'язані з функціонуванням фінансового ринку, так і діяльністю всіх суб'єктів господарювання.

Тому, якщо фінансовий ризик – це ймовірність настання збитку внаслідок проведення будь-яких операцій у фінансово-кредитній, біржовій сферах, а також при здійсненні операцій з цінними паперами, то основними видами фінансових ризиків є – кредитні, депозитні, інвестиційні, податкові, валютні, біржові, процентні ризики та ін.

Якщо, фінансовий ризик – це ймовірність виникнення непередбачених, будь-яких фінансових втрат в умовах невизначеності, то крім зазначених вище ризиків, до фінансових відносять також ризик зниження очікуваного прибутку, зниження обумовленого рівня рентабельності, ризик втрати прибутку (доходу), невиконання різних договірних зобов'язань та ін.

Фактори, які викликають втрати (неодержання) прибутку, зумовлюються двома групами причин. До першої відносяться різні порушення нормального виробничого процесу внаслідок стихійних чинників, аварій та інших непередбачуваних подій. До другої групи відносять зміну ринкової кон'юнктури, погіршення або ж порушення умов виконання контрактів постачальниками, чи відмову споживачів від замовленої продукції (послуг).

В умовах становлення ринкової економіки саме страхування все більше стає об'єктом комерційної діяльності. Страховик, беручи на себе відповідальність за певні матеріальні активи чи господарські операції, тим самим ризикує сам. Тому він не може братися за деякі види страхування, яким властива підвищена небезпека, пов'язана з крупними ризиками.

Страхування фінансових ризиків спрямовано на забезпечення відшкодування матеріального збитку, який проявляється внаслідок їх настання. Можна різними способами забезпечувати безперервність процесу відтворення та максимальну фінансову стійкість економічних суб'єктів, але як засвідчує зарубіжний досвід, саме страхування є найбільш ефективним.

Страхування фінансових ризиків дає можливість розподілити масштабні витрати у часі та просторі між зацікавленими у страхуванні особами, і чим їх більше, тим дешевшим і ефективнішим є для них страховий захист.

Проблеми у сфері страхування фінансових ризиків виникають вже в процесі класифікації ризиків, які відносяться до фінансових та визначення способу управління ними.

Страхування фінансових ризиків у структурі галузевого ринку займає поки що незначну частку. В портфелях навіть дуже великих страховиків воно становить не більше 12% [1, с. 22]. Страховики неохоче беруться за цей вид страхування, оскільки витрати на всебічний аналіз платоспроможності партнерів є не тільки значними, але й трудомісткими. І все ж в Україні є компанії, які спеціалізуються на цьому виді страхування, зокрема АСКА, Вексель, Інтерсервіс, Надра, Українська страхова компанія, Укрнафтотранс. За договором страхування фінансових ризиків застрахувати можна угоди: купівлі-продажу, обміну, поставки, перевезення, лізингу, комісії, підяду, товарного кредиту, надання послуг, виконання робіт тощо. Об'єктом страхування може бути ризик невиконання зобов'язань за договором внаслідок виникнення форс-мажорних обставин, ризик невиконання фінансових зобов'язань власне страхувальником або його партнером.

Однією із специфічних форм страхування фінансових ризиків є хеджування, яке дозволяє виключити або обмежити ризики фінансових операцій через несприятливі зміни курсу валют, цін на товари, послуги, відсоткових ставок і таке інше у майбутньому. Існує два класи операцій хеджування, які є основою формування стратегій поведінки інвесторів на фондовому ринку, – на підвищення та на пониження.

У світовій практиці страхування фінансових ризиків є поширеною послугою, але на вітчизняному страховому ринку у неї неоднозначна репутація.

Вважається, що недосконала нормативно-правова база страхування фінансових ризиків і відсутність методичного забезпечення сприяють використанню страхування фінансових ризиків для податкової оптимізації та переведення коштів в готівку. Тому останні роки цей вид страхових послуг збільшувався значними темпами, і займав вже половину всього сегменту майнового страхування.

Враховуючі значний потенціал страхування фінансових ризиків на вітчизняному страховому ринку та подальші перспективи його розвитку, необхідно особливу увагу приділити вдосконаленню законодавчого забезпечення реалізації даного виду страхування. З цією метою необхідно визначити сутність і поняття фінансових ризиків, надати чітку класифікацію даної групи ризиків, а також розробити відповідні методики розрахунку страхових тарифів.

На сучасному етапі, в результаті протидії органів нагляду відмиванню коштів з використанням страхових схем, суми страхових премій, які отримують компанії по страхуванню фінансових ризиків значно знизились. Але вважається, що частка реального страхування в цьому сегменті ще незначна. виправити таке становище може удосконалення законодавчої бази страхової діяльності, зокрема, питань класифікації системи страхування фінансових ризиків.

Примітки:

1. Перепечаенко Ю. Кто не рискует...//Бизнес.–2002.–25 ноября.–С. 22–23

Maria Fedyshyn

Ivan Franko National University of Lviv
THE FINANCIAL RISK INSURANCE

Economic development is not possible without credit and investment. But this form of cooperation is often a question of trust in each other sides. One of the ways to guarantee may be financial risks insurance which is relevant to the global crisis.

Олександр Федоров, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

НЕОБХІДНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

В умовах глобалізації економіки місце країни у світовому господарстві визначається її інтелектуальним потенціалом та рівнем його використання. Нині одним із найбільш значущих глобальних процесів є інтелектуалізація виробництва, що передбачає високу кваліфікацію працівників та постійне її підвищення. Тому пріоритетом економічної стратегії нашої країни сьогодні має стати накопичення кваліфікаційного потенціалу, що відбувається, перш за все, шляхом безперервного розвитку персоналу підприємств та організацій. Інвестиції у розвиток людських ресурсів є одним із основних чинників збільшення продуктивності, подолання кризових явищ та досягнення високих темпів економічного зростання. Підприємства, що постійно займаються питаннями інвестування у розвиток персоналу, відзначаються високим рівнем прибутковості, фінансової стійкості та швидко здобувають вагомі конкурентні переваги.

На сучасному етапі вітчизняні підприємства не дуже активно вкладають кошти у розвиток персоналу, а ті, які вкладають, часто стикаються з проблемою неефективності таких інвестицій. Якщо ж інвестиції не забезпечують приросту прибутку та не призводять до видимих позитивних економічних і соціальних змін на підприємстві, їх подальше здійснення можна вважати недоцільним. З огляду на це проблеми підвищення ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства набувають особливої актуальності.

Дослідженням, присвяченим розвитку людського чинника виробництва, в усі часи приділялося чимало уваги. Широке коло питань, пов'язаних з переосмисленням ролі людини в економічних процесах, знайшло відображення у працях відомих зарубіжних вчених-економістів таких як: Т.Бойдела, Е.Денісона, Дж.Кендрика, А.Маршалла, Ф.Махлупа, С.Мілля, П.Сенджа, А.Сміта, Л.Туроу та інших. У світовій економічній науці XX ст. підхід до людського капіталу як до результату інвестицій та провідного чинника економічного зростання викладений у працях Т.Шульца та Г.Беккера. Всесвітнім визнанням важливості цих досліджень стало присудження їм Нобелівської премії у галузі економіки.

Серед наукових розробок вітчизняних та російських вчених, які стали підґрунтям формування ідеології необхідності значних інвестицій в економіку людини, дослідження актуальних аспектів інвестування розвитку персоналу та визначення ефективності таких інвестицій, слід відзначити праці Н.С. Гавкалової, О.А. Грішної, А.В. Денисової, Г.В. Дмитрієва, І.В. Журавльова, А.Я. Кібанова, А.М. Колота, І.С. Кравченко, Е.М. Лібанової, Д.П. Мельничука, Г.В. Назарової, І.Л. Петрової, В.А. Савченка, М.В. Семікіної, Ю.Г. Одегова та ін.

Разом з тим слід зауважити, що багато теоретичних питань за даною проблемою ще не вирішені, знаходяться на етапі постановки і вимагають подальшого розв'язання та комплексного дослідження. Потребують подальшої розробки: підхід до розвитку персоналу підприємства як до інвестиційного проекту, теоретичні та прикладні аспекти визначення ефективності інвестицій у розвиток персоналу на мікроекономічному рівні, обґрунтування практичних заходів, спрямованих на її підвищення та ін.

Трактування розвитку персоналу, що існують в сучасній науці, потребують уточнення, позаяк переважно ґрунтуються на організаційному аспекті даного процесу та не повною мірою передають його сутність як складного системного об'єкту соціально-економічного дослідження.

На наш погляд, розвиток персоналу - це цілісний активний процес удосконалення знань, умінь та навичок, а також реалізації потенційних можливостей працівників підприємства, що здійснюється через систему організаційно-економічних заходів, які передбачають навчання персоналу, його адаптацію, атестацію та планування трудової кар'єри. Зважаючи на це, інвестиції підприємства у розвиток персоналу, ми пропонуємо розглядати, як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що спрямовані на розвиток працівників, з метою майбутнього збільшення продуктивності праці персоналу і, як наслідок, – приросту прибутку підприємства та досягнення соціального ефекту.

Розвиток персоналу має свої форми, які в наукових джерелах класифікують за наступними ознаками: змісту навчання (первинна професійна підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації); місця проведення навчальних заходів (навчання на робочому місці та поза робочим місцем); тривалості навчального періоду (короткострокове та довгострокове навчання); часу здійснення навчання (у робочий або у вільний час працівника); характеру отримуваних знань та навичок (загальна та спеціальна підготовка); суб'єктів навчання (навчання керівників, спеціалістів та робітників). Наведена класифікація дає можливість чітко організувати заходи навчання персоналу на підприємствах на основі дотриманням принципів доцільності та наукової обґрунтованості [1, с. 137].

Принципово важливим для глибшого розуміння сутності розвитку персоналу є виділення його чинників, які визначають характер і можливі наслідки змін, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства і впливають на процеси навчання, адаптації, атестації та планування трудової кар'єри працівників. Аналіз наукових джерел показав, що науковці виділяють наступну класифікацію чинників розвитку персоналу підприємства: 1. за рівнем впливу – зовнішні та внутрішні; 2. за характером впливу – прямі і непрямі (опосередковані); 3. за змістом – науково-технічні, політико-правові, демографічні, соціальні, культурні, економічні, організаційні, екологічні [1, с. 138]. Така наукова класифікація забезпечує можливість детальної характеристики окремих груп чинників, виділення найсуттєвіших із них з метою ефективної реалізації процесів розвитку персоналу.

В процесі розвитку персоналу велике значення мають інвестиції у розвиток персоналу, які класифікуються за наступними ознаками: за соціально-економічною сутністю – витрати на навчання, охорону здоров'я, мобільність, посилення мотивації до праці; за джерелами фінансування – власні та залучені; за терміном інвестування – короткострокові та довгострокові; за характером витрат – безпосередні та опосередковані.

Стимулюючою умовою інвестування розвитку персоналу для будь-якого господарюючого суб'єкта є забезпечення ефективності таких інвестицій, тобто достатньо високого рівня їх окупності. Науковці виділяють соціально-економічну та комерційну ефективність інвестицій у розвиток персоналу підприємства. Соціально-економічна ефективність характеризується відношенням соціального ефекту до витрат, спрямованих на професійне навчання працівників. У свою чергу, під соціальним результатом розуміється підвищення кваліфікації та набуття нових знань і умінь окремим працівником що, в кінцевому результаті, призводить до якісного покращення людського капіталу країни загалом. Комерційна ефективність інвестицій у розвиток персоналу підприємства виявляється у покращенні його фінансових результатів, тобто отриманого економічного ефекту по відношенню до здійснених витрат. Саме зростання соціальної ефективності є кінцевою метою сукупної виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства. З огляду на це,

економічна ефективність відносно соціальної розглядається як проміжна, позаяк рівень економічної результативності функціонування підприємств слугує матеріальною і фінансовою базою розв'язання будь-яких соціальних проблем.

На наш погляд, вагомим резервом підвищення ефективності інвестицій у розвиток персоналу є максимізація ефекту від їх реалізації. У зв'язку з цим виникає потреба розмежування результатів навчальних заходів на кількісні, які безпосередньо призводять до зростання прибутку фірми, та якісні, що створюють підґрунтя для майбутнього підвищення іміджу підприємства, його фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Суттєве значення для забезпечення вірності рішень щодо інвестування розвитку персоналу підприємства має врахування якісних результатів навчання.

Важливе значення, на наш погляд, належить чинникам підвищення результативності заходів з розвитку персоналу (за джерелами підвищення – організаційні, мотиваційні, економічні; за рівнем впливу – зовнішні та внутрішні; за відчутністю впливу – реальні та опосередковані). Аналіз виділених чинників та специфіка окремих з них дають можливість полегшити практичне розв'язання завдань управління інвестиціями та уникнути неефективних вкладень у розвиток персоналу підприємства.

Отже, за сучасних умов відбуваються фундаментальні зміни характеру праці шляхом її ускладнення та інтелектуалізації, що обумовлює перетворення людського фактору виробництва на вирішальний базис усіх характеристик діяльності підприємства. Провідна роль високоякісної робочої сили у забезпеченні перспектив розвитку вітчизняних підприємств обумовлює об'єктивну необхідність постійного зростання кваліфікаційного рівня персоналу, що відбувається шляхом безперервного розвитку працівників.

Примітки:

1. Заклекта О. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / О. Заклекта // Наука молода: зб. наук. праць ; (за заг. ред. к. е. н., доц. Адамика Б. П.). – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – Вип. 7. – С. 137-140.

Alexander Fedorov, Alla Pikhur

KHMEL'NITSKIY INSTITUTE OF MAUP

A NECESSITY OF INVESTMENTS IS FOR DEVELOPMENT OF PERSONNEL

Rozkritoto essence of development of personnel and investments. The necessity of investing in development of personnel is described and classification of investments is resulted in development of personnel.

Феньо Н.О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДОКУМЕНТООБІГУ ОПЕРАЦІЙ ПО РАХУНКАХ КРЕДИТНИХ СПІЛОК

Формування системи бухгалтерського обліку і звітності кредитних установ стала об'єктом дослідження порівняно недавно, тобто з моменту набуття Україною незалежності і розвитку трансформаційних процесів у бік соціально-орієнтованої ринкової економіки. Для збагачення відповідного досвіду чимало корисного матеріалу може дати дослідження історії розвитку системи ведення бухгалтерського обліку, що сформувалася на Україні. Важливою складовою частиною цієї системи була звітність кредитних установ. Серед вітчизняних вчених-аналітиків, які займалися вивченням особливостей кредитних спілок, знайшли відображення в працях таких вчених як: Бебешкіна І., Гончаренко В.В., Івасюк І., Швець В.С. Питання щодо документування господарських операцій кредитних кооперативів на сьогоднішній день є неопрацьованими.

Кредитні спілки у всіх країнах світу створюються людьми для самозабезпечення різноманітними фінансовими послугами. Основними з яких є позика та заощадження. Історичний досвід багатьох країн світу показує, що позичковий фонд міг створюватись за рахунок різних джерел основним, з яких були обов'язкові та необов'язкові внески (вклади) членів, банківські кредити, державні кредити та субсидії, вклади та пожертвування фізичних та юридичних осіб [1]. Проте найосновнішим джерелом поступлення коштів до позичкового фонду були, є і будуть ощадні вклади членів. При сплаті хоча б одного паю, створюється і видається членська книжка та відкривається особовий рахунок члена, який відображає рух коштів, тобто всі його операції. Згідно книги Івана Івасюка «Рахівництво кредитних товариств» 1924 року вся інформація по операції із пайовими внесками містилася у Книзі пайового капіталу. А вкладна книжка прирівнюється до сьогоднішньої членської книжки [2].

В окремих кредитних спілках України, крім положення про внески та рахунки членів, яке, в основному, спрямоване на інформування члена спілки про умови накопичення ними заощаджень, для працівників спілки розроблялись внутрішні процедури операцій з рахунками, які відображали загальні положення про внески та рахунки членів; форми документів, що застосовуються при операціях з ощадностями, та порядок їх заповнення; порядок відкриття різних видів рахунків, приймання та видача коштів, нарахування відсотків, безготівкового переказу коштів з рахунків та зарахування отриманих у безготівковому порядку коштів на рахунки; зміни умови, закриття рахунків та інші процедури операцій з рахунками. Аналіз процедур операцій з рахунками членів різних кредитних спілок України дозволив узагальнити їх та виділити основні підходи, які застосовуються кредитними спілками при здійсненні ощадної діяльності для своїх членів.

За порівняно коротку історію свого існування кредитні спілки України накопичили певний досвід організації документального забезпечення операцій із внесками та рахунками. Недосконалість законодавчої бази суттєво обмежувала можливість ефективної діяльності кредитних спілок України. Закон України про кредитні спілки, яке відіграло надзвичайно важливе значення для процесу відродження кредитних спілок в Україні, містило в собі не повну інформацію щодо організації документального забезпечення операцій із внесками та рахунками. Зрозуміло, що передбачити в статуті спілки всі умови документообігу рахунків та операцій з ними неможливо та й недоцільно, бо вони можуть часто змінюватись під впливом багатьох факторів. На сьогоднішній день відкриття рахунків у кредитних спілках супроводжується досить довгим документальним узгодженням. Позичковий фонд спілки постійно змінюється. В результаті вивчення досвіду роботи кредитних спілок України було виявлено, що багато з них мають розроблені та затверджені спілками положення про внески, створені внутрішні процедури, в яких відображені види та типи рахунків, що надаються кредитною спілкою, види заощаджень, умови надання та повернення, порядок сплати позичок та відсотків. Окремі кредитні спілки мають розроблені процедури для працівників кредитної спілки стосовно оформлення, видачі та повернення позичок та заощаджень.

Головною перешкодою для ефективного розвитку кредитних спілок в Україні є застаріле і недосконале законодавство в цій галузі. Тому основними завданнями як в умовах сьогодення, так і в найближчому майбутньому повинні стати:

- по-перше, вдосконалення документального забезпечення кредитної системи;
- по-друге, покращення системи документообігу;

- по-третє, розробка декількох програм, щодо внесків членів;
- по-четверте, формування системи інформаційного забезпечення умов членства в спілці для населення;
- по-п'яте створити єдиний нормативний документ по регулюванню операцій по рахунку та ін.

Відносна необізнаність населення про українські кредитні спілки фактично стримує їх популяризацію й подальший розвиток. Кредити, які надають кредитні спілки, у багатьох випадках мало чим відрізняються від кредитів.

Примітки

1. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика // К.: Наукова думка. – 1997.- с. 240.
2. Івасюк І. Рахівництво кредитних товариств // Подєбради.: Видавничого товариства при Україні – 1925. – с. 91.

Fenyo N.O.

Ivan Franko National University of Lviv

THE EXPERIENCE OF THE DOCUMENTARY ORGANIZATION ACCOUNTS OPERATIONS UKRAINIAN CREDIT UNIONS

The article examines the history of documentation of credit unions in Ukraine. There is represented the experience of a documentary circulation of credit unions based on the books of Ivan Ivasyuk and made a comparative analyse with credit unions operations nowadays

Тетяна Фецович

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

З розвитком ринкової економіки ускладнились як внутрішні так і зовнішні зв'язки підприємства, зросли потоки економічної інформації, яка необхідна для прийняття оперативних, стратегічних рішень.

Питання обліку необоротних активів є актуальним і завжди привертало до себе увагу багатьох науковців, серед них Атамас П.Й., Бутинець Ф.Ф., Дзюга Р.Т., Палій В.Ф., Гаценко О.П., Панкевич Л.В., Свірко С.В., Сопко В.В., та інші.

Враховуючи міжнародну практику кожне підприємство самостійно вирішує питання поділу активів на оборотні та необоротні, звертаючи увагу на характер діяльності та особливості технологій і організації господарських операцій. В Україні, відповідно до Положень (стандарту) бухгалтерського обліку №2 „Баланс” поділ активів на оборотні та необоротні є обов'язковим.

Під необоротні активи розуміють сукупність матеріально-речових і нематеріальних цінностей та об'єктів, які належать установі, забезпечуючи її функціонування, і мають очікуваний термін корисної дії чи експлуатації понад один рік.

Отже, необоротні активи - це засоби, придбані або створенні для довгострокового використання у процесі господарської діяльності. В складі необоротних активів обліковуються основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні необоротні активи.

Особливістю необоротних активів є багаторазове їх використання в процесі повсякденної діяльності, збереження початкового зовнішнього вигляду протягом тривалого періоду, який перевищує один рік. Під впливом зовнішніх умов вони зношуються і протягом нормативного терміну переносять свою первісну вартість на кінцевий результат діяльності установи, а з цього випливає, що від правильності формування первісної вартості, залежить кінцевий результат діяльності підприємства.

У бухгалтерському обліку вартість, за якою відображаються необоротні активи, розподіляється на: первісну; балансову (залишкову); відновлювальну.

Первісна вартість необоротних активів - це вартість, що історично склалася, тобто собівартість за фактичними витратами на їх придбання, спорудження та виготовлення.

Балансова (залишкова) вартість необоротних активів - це первісна вартість за вирахуванням суми нарахованого зносу.

Відновлювальна вартість необоротних активів - це первісна вартість, змінена після переоцінки.

Зміна первісної (відновлювальної) вартості необоротних активів проводиться у разі індексації їх первісної вартості відповідно до чинного законодавства України, а також при добудівлі, дообладнанні, реконструкції, частковій ліквідації відповідних об'єктів та модернізації, яка призвела до додаткового укомплектування необоротних активів. Якщо вартість окремих видів необоротних активів після індексації значно відрізняється від аналогічних нових зразків, то вартість цих необоротних активів необхідно привести у відповідність до вартості аналогічних нових зразків, що діють на дату проведення індексації на ці види активів.

Для введення обліку необоротних активів на більшості українських підприємств використовують програмний продукт, такий як «1С:Бухгалтерія», що поділяється на декілька етапів: надходження, введення в експлуатацію, нарахування амортизації і вибуття необоротних активів.

Так, програма «1С:Бухгалтерія» дозволяє отримати будь-яку інформацію про необоротні активи для поточного аналізу і контролю, що включає: первісну і залишкову вартість на початок і на кінець періоду, величину нарахованої амортизації, термін введення в експлуатацію, строк корисного використання.

Обчислені значення необхідні для розрахунку основних показників, які характеризують необоротні активи: показники стану, показники руху, коефіцієнти ефективності використання, рентабельності тощо.

Аналізуючи показники ефективності використання оборотних активів підприємства важливим є визначення, за рахунок яких факторів формуються показники. Закономірним є наявність різноманітних шляхів прискорення оборотності оборотних засобів, які залежать від рівня організації виробництва на підприємстві.

Отже, потрібно шукати такі шляхи на кожній із стадій кругообігу оборотних активів. Напрями підвищення ефективності використання оборотних активів можна виділити в три підгрупи, що представляють:

1. передвиробничу стадію;
2. виробничу стадію (незавершене виробництво);
3. реалізаційну стадію.

Слід відзначити, що за такими стадіями більшість авторів виділяють шляхи підвищення оборотності оборотних активів.

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання починається з придбання необоротних активів і не може тривати без їх використання, вони є своєрідним фундаментом кожного господарюючого суб'єкта.

Так, в умовах глобалізації підприємницької діяльності та розвитку інформаційних технологій основним завданням українських підприємств є повна автоматизація облікового процесу, зокрема, і обліку необоротних активів.

Відаючи належне науковим напрацюванням вчених, слід відзначити, що розкриття питання обліку необоротних активів потребує подальшого наукового дослідження.

Примітки:

1. Бухгалтерський облік в Україні: Навч. посібник. За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – 5-те вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет "Львівська політехніка", (Інформаційно-видавничий центр "ІНТЕЛЕКТ+" Ін-ту післядипломної освіти), "Інтелект-Захід", 2006. – 1088 с.
2. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу. Підручник: – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів./ За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 5-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2003. – 726 с.
4. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.
5. Буряк І. В., Меліхова Т. О. Облік надходження основних засобів // XIII науково-технічна конференція студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА, 14-18 квітня 2008 р. - Запоріжжя, 2008. - Ч. 4. - С. 98.
6. Шеремет О. ІС: Бухгалтерия 8.0. Ввод остатков основных средств // Бухгалтерия. Право. Налоги. Консультации (Бизнес-комплект). - 2006. - 20 ноябрь. - С. 56 - 61.

Fetsovykh Tatiana Romanova
Ternopil National Economic University

Features accounting fixed assets in the Ukraine

The concept of intangible assets and their accounting in the conditions of reformation of record-keeping in Ukraine is examined in the article.

Руслан Фогел

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РИНКІВ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК МЕТОД УСУНЕННЯ РИЗИКІВ ВИНИКНЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ

Сучасна система енергетичної безпеки була створена у відповідь на нафтове ембарго, уведене арабськими країнами в 1973 році. Її ціль - забезпечити координацію дій індустріальних країн у випадку зриву поставок, стимулювати співробітництво в області енергетичної політики, уникнути конфронтації в боротьбі за поставки й не допустити використання "енергетичної зброї" експортерами [1]. З метою підтримки енергетичної безпеки країнам слід дотримуватися декількох принципів. Перший і найбільш відомий – диверсифікованість поставок, що служить інтересам як споживачів, так і виробників. Другий принцип - це стійкість, "запас надійності" у системі енергопостачання, який пом'якшує вплив потрясінь і полегшує процес відновлення після збоїв. Третім принципом є визнання реальності інтеграції. Формується єдиний світовий енергетичний ринок, і для всіх споживачів безпека полягає в стабільності цього ринку. Ізоляція повністю виключена. Четвертий принцип - важливість інформування. В основі ефективних ринків лежить високоякісна інформація [2].

Країни-члени ЄС загалом не забезпечені енергетичними ресурсами власного походження в обсязі, достатньому для задоволення внутрішнього попиту на енергію. У Європі тільки Великобританія, Голландія й Норвегія є тими країнами, які відіграють значну роль в нафтогазовій енергетиці. А Європейський Союз у розширеному складі ще більше залежить від імпорту енергетичних ресурсів. Зараз близько 50% потреб ЄС в енергоносіях задовольняється за рахунок імпорту джерел [3]. Ця цифра може збільшитися до 70%, якщо протягом найближчих 20-30 років не буде вжито адекватних заходів.

По-перше, обмеженість власної ресурсної бази Європи зумовлює істотну залежність країн ЄС від зовнішніх енергетичних поставок. За деякими оцінками, через 20 років попит на енергоносії в ЄС може зрости ще на 35-40%. Таким чином, сьогодні ЄС залежить від ринкової кон'юнктури, геополітичних факторів, політичної стабільності в транзитних і видобувних країнах.

По-друге, інша істотна специфічна особливість ЄС полягає в роздробленості ринків, їхній національній відособленості. Тому значна частина зусиль політики ЄС спрямована на подолання цієї фрагментарності ринків, усунення бар'єрів на шляху вільної конкуренції в сфері енергетики. Енергетична політика ЄС є тією сферою, що поки не відноситься до компетенції наднаціональних органів. На відміну від торговельної або аграрної політики, енергетична політика ЄС не перебуває у винятковій компетенції Союзу. Можливо, це є однією із причин відсутності істотних успіхів і досягнень ЄС у даній сфері. Однак зростаюча взаємозалежність на мікро- й макrorівнях й особлива ситуація на ринку енергоносіїв створюють передумови й підштовхують країни Союзу до руху саме в напрямку зміцнення наднаціональних елементів у цій сфері.

Збільшення енергоспоживання за останні роки відбулося в результаті зростаючої залежності країн ЄС від імпорту енергоресурсів. Залежність ЄС від імпорту пояснюється незначною наявністю власних ресурсів, а також є наслідком укладення вигідних контрактів на постачання енергоресурсів з інших країн. Велике значення для енергетичної безпеки країн ЄС матиме розвиток енергетичного співробітництва з Україною, через територію якої може переправлятися природний газ і нафта, які добуваються у районі Каспійського моря [4]. Поставки можуть відбуватися незалежно від Росії, яка на даний момент залишається основним постачальником енергоресурсів у країни ЄС.

У результаті вже реалізованих під егідою ЄС заходів, можна констатувати, що європейський ринок газопостачання проходять процедуру формування. Зокрема, директиви ЄС, спрямовані одночасно на лібералізацію й створення єдиного загальноєвропейського ринку, уже давно запустили процеси, які реально вплинули на умови поставок енергоносіїв. Однак тільки зараз визначилися контури цього ринку. На ньому усунути не всі бар'єри для розвитку конкуренції, і функціонує він поки не зовсім так, як це задумувалося в Брюсселі, хоча певні успіхи й значний прогрес очевидні. Послідовне просування цим шляхом дуже важливе для ЄС, оскільки дорогі енергоресурси - один із найбільш серйозних мінусів для конкурентоспроможності Європи [5]. Рішення цієї проблеми намагаються знайти й у шляхах скорочення частки посередників, і в цілому шляхом лібералізації спільного ринку.

Втім для повного аналізу енергетичної політики і його енергетичних ринків необхідно проаналізувати ступінь інтеграції його енергетичних ринків. В якості об'єкта дослідження було вибрано ринок природного газу. З дослідження можна

зробити наступні висновки. Головні національні газові ринки ЄС не сформували за період 1991-2008рр. єдиного ринку. Протягом всього періоду, тим не менше, ринки Бельгії, Франції та Німеччини показали досить високий рівень коінтеграції. Поясненням відокремленості ринків нафти і газу країн ЄС є три наступні причини. По-перше, окремі країни ЄС залежать від різних постачальників, причому ця залежність є досить високою. Зокрема, в 2007 р. Великобританія 80% свого газу імпортувала з Норвегії, а Іспанія 57% - з Алжиру. По-друге, правила індексації цін на різних ринках діють по-різному. І, по-третє, місцеві ринки значною мірою є монополізованими.

Європейському Союзу варто й надалі продовжувати і посилювати політику лібералізації ринків та їх інтеграцію. Причини полягають у наступному:

- У випадку лібералізації на ринку природного газу можна досягнути зниження рівня цін.
- Якщо ЄС виступає єдиним гравцем на світовому енергетичному ринку, то він стає найбільшим покупцем енергетичних ресурсів, перш за все з Росії, Норвегії та Північної Африки, а відтак і може диктувати свої умови та впливати на рівень енергетичних ресурсів.
- Союз може формувати спільну політику щодо своїх потреб і використання сховищ для енергетичних ресурсів та об'єднання ринків – за допомогою диверсифікації джерел енергетичних ресурсів та їх постачальників – оптимізувати структуру споживання енергоресурсів, добившись таким чином підвищення енергоефективності.
- У разі створення міжнародного картелю на ринку природного газу ефективніше відстоювати інтереси кінцевих споживачів, виступаючи в особі ЄС єдиним гравцем.
- При інтеграції країн-членів ЄС в енергетичній сфері фінансування великих інфраструктурних проектів в енергетиці стане доступніше, адже необхідні ресурси будуть направлятися на найбільш необхідні напрямки.

Загалом, на мою думку, внаслідок посилення процесів інтеграції та лібералізації енергетичних ринків країн-членів Європейському Союзу вдасться досягнути підвищення рівня енергетичної безпеки та знизити можливість виникнення кризових явищ на ринках енергетичних ресурсів.

Примітки:

1. Yergin, Daniel, 2005. Energy Security and Markets. In: The Goldman Sachs Conference of The Top Ten Risks to the Global Economy: A Dialogue of Critical Perspectives; September 22-23, New York.
2. Treverton, Gregory F., 2007 (November). Strategic View of Energy Futures. RAND Center for Global Risk and Security presentation, 9.
3. European Commission. Green Paper — Towards a European strategy for the security of energy supply. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2001 — 105 pp. - Режим доступу до статті: <<http://www.stratim.org.tr/wp-content/themes/stratim-wp/pdf/green-paper.pdf>>. ISBN 92-894-0319-5
4. European energy & transport - Trends to 2030, Part I. 22.01.2004. Режим доступу до статті: http://www.europa.eu.int/comm/dgs/energy_transport.
5. Козленко Л.Г. Енергетична політика ЄС в контексті забезпечення енергетичної безпеки// Енергоінформ.- 2006.- № 31 (1-7 серпня).- С. 4-5.

Ruslan Fogel

Lviv Ivan Franko National University

LIBERALIZATION OF THE NATURAL GAS MARKETS OF THE EUROPEAN UNION AS A METHOD OF ELIMINATING THE RISK OF CRISIS IN THE ENERGY SECTOR

The European Union successfully conducts a policy of liberalization on the natural gas markets, their integration and implementation of energy saving technologies, thus ensuring energy security. These steps should continue, because today the EU depends on market conditions, geopolitical factors and political stability in transit and mining countries. In the case of liberalization of natural gas markets the EU can achieve lower prices, improve energy efficiency, co-operate on the global energy markets and ultimately, ensure energy security of the Union.

Володимир Фридель

Тернопільський національний економічний університет

КЛЮЧОВІ ЗАКОНОДАВЧІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

В багатьох розвинутих економіках лізинг вже пройшов періоди бурхливого розвитку і стабільно закріпився на ринку фінансових послуг. В США та країнах Західної Європи частка лізингу в обсязі капітальних інвестицій значно перевищила банківське кредитування. Вітчизняний лізинговий ринок характеризується певними особливостями розвитку, проте доцільність застосування даного фінансового інструменту не викликає сумнівів.

Визначення негативних моментів, що заважають ефективному розвитку лізингового ринку та розробка механізмів їх усунення на макроекономічному рівні, сприятиме розвитку всієї лізингової індустрії загалом, а відповідно й економічному зростанню України.

Основні проблеми лізингу в Україні найбільш вдало та чітко сформульовані у Програмі розвитку лізингу в Україні на період 2006 – 2010 років. Дана Програма розроблена у відповідності до Указу Президента України "Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні" від 25 жовтня 2005 р., №1513/2005 та з урахуванням "Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002 - 2010 роки, а також положень "Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки" [1, с.1]. Головним завданням даної Програми є створення в Україні умов для розвитку лізингу як одного з ефективних механізмів інвестування в оновлення основних засобів. Зокрема, основними чинниками, що стримують розвиток лізингу в Україні, є:

Недосконалість законодавчого забезпечення: - колізії та протиріччя між окремими законодавчими актами, що регулюють лізингову діяльність; - неоднозначність трактування окремих положень нормативно-правових актів щодо операцій лізингу; - неврегульованість окремих складових лізингової діяльності, зокрема, питань вторинного лізингу, повернення предмета лізингу лізингодавцю тощо; - нестабільність законодавства, що створює додаткові ризики для лізингу, який за своєю сутністю є довгостроковою операцією.

Необхідним є вдосконалення Закону України “Про фінансовий лізинг” [2], він не повинен обмежувати зростання й розвиток сектору лізингу, особливо тих аспектів, що стосуються нових та новаторських товарів. Таким чином, на наше переконання, ЗУ “Про фінансовий лізинг” повинен відповідати трьом головним принципам:

- визнання трьохсторонньої структури сучасної угоди фінансового лізингу;
- обов’язки, передбачені законом, повинні відповідати ролі кожної сторони в угоді;
- вільний вибір умов в укладанні договорів між сторонами.

Навіть якщо є закон про лізинг, написаний так, що його можна приймати як автономний закон або указ, то положення, що регулюють права й обов’язки сторін угоди фінансового лізингу, повинні міститися у Цивільному кодексі, в тій його частині, яка розглядає конкретні види договорів. Тому в кінцевому рахунку, положення Закону “Про фінансовий лізинг” повинні стати поправками до Цивільного кодексу в розділі під назвою “Фінансовий лізинг” та Господарського кодексу, який теж має розділ про лізинг (розділ VI, Глава 30, §5 “Оренда і лізинг майна”, статті 283–292. [3; 4]. В Україні забагато законів, що регулюють лізинг та оренду і в усіх них відсутній зв’язок з графіками амортизації, що, безумовно, є необхідним та потрібним вдосконаленням.

Також з юридичної сфери необхідно змінити будь-яке визначення фінансового лізингу таким чином щоб воно відповідало наступному твердженню: під фінансовим лізингом слід розуміти лізинг строком не менше одного року, за якого:

- лізингоодержувач визначає обладнання та вибирає постачальника, не покладаючись на уміння та думку лізингодавця, а обладнання придбається лізингодавцем у відповідності з угодою лізингу з лізингоодержувачем;
- лізинг може вважатися фінансовим незалежно від того чи розраховуються лізингові платежі таким чином, щоб врахувати амортизацію всієї вартості або значної частини вартості активу, чи лізингоодержувач має або згодом матиме намір придбати актив за номінальною вартістю, чи за сумою рентних платежів, чи й надалі використовуватиме його в лізинг.

Недостатня інтеграція у міжнародне законодавче поле щодо лізингу: - національні положення (станданти) обліку, що стосуються операцій лізингу, не повною мірою відповідають міжнародним стандартам; по більшості національних стандартів обліку відсутні методичні рекомендації; - Україна не є учасником цілого ряду міжнародних конвенцій, які стосуються лізингу.

В Україні необхідно провести розмежування між банками та компаніями, що займаються лізингом. Оскільки Національний банк України вимагає від банків дотримуватися Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, банки для своєї лізингової діяльності використовують МСБО 17 (міжнародні стандарти бухгалтерського обліку). Разом з тим, від інших суб’єктів господарської діяльності вимагається дотримуватися Українських національних норм (стандартів) бухгалтерського обліку (УСБО 14. [5, с.29-31].

Враховуючи сучасні глобалізаційні процеси світової економіки, зокрема її ринків капіталу, на сьогодні не залишилися жодного сильного аргументу проти прямого запровадження МСБО будь-якою країною. Це особливо стосується лізингових операцій, де банки та незалежні лізингові компанії конкурують між собою. Виходячи з цих міркувань, на нашу думку, Україні слід, прийняти МСБО-17 (переглянуту версію) та прямо застосувати їх для складання фінансової звітності за лізинговими угодами.

Щодо входу України у міжнародне законодавче поле, то ще з 2005 року заплановано заходи щодо інтеграції національного законодавства щодо лізингу в міжнародне, які так і невиконані. Тому Україні необхідно здійснити ряд інтеграційних процесів: завершити процедуру приєднання до Конвенції УНІДРУА “Про міжнародний факторинг”, Конвенції УНІДРУА “Про міжнародний фінансовий лізинг; приєднатися до: Конвенції ЮНСІТРАЛ “Про відступлення дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі”; ратифікувати: Конвенцію УНІДРУА “Про міжнародні права на мобільне обладнання”, Кіотську Конвенцію “Про спрощення та гармонізацію митних процедур”[1].

Вирішення проблем нормативного врегулювання лізингу дозволить покращити ведення лізингового бізнесу в Україні, що в своє чергу веде до стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку через даний фінансовий інструмент.

Примітки:

1. Програма розвитку лізингу на 2006-2010 роки [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>
2. Закон України "Про фінансовий лізинг" (В редакції Закону N 1381-IV від 11.12.2003, ВВР, 2004, N 15, ст.231. // Українська Інвестиційна Газета 2007, N36 від 17.09.2007.
3. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 (із всіма змінами та доп.) [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>
4. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 (із всіма змінами та доп.) [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>
5. Риндя А. Бухгалтерський облік фінансового лізингу (оренди) //Податки та бухгалтерський облік.-2006.-14 вересня (№74). -С. 29-31.

Volodymyr Frydel

Ternopil national economic university

Key legislative development problems of leasing in Ukraine

In the article consider basic normative barriers on the development way of leasing industry in Ukraine. Outlined clear decisions overcoming of these problems, which will enable to simplify the conduct of domestic leasing business and will improve the investment climate of economy.

Максим Фурик, Ірина Піхур

Хмельницький інститут соціальних технологій

Відкритий університет “Україна”

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНОЇ ЦІНИ НА ОБЛАДНАННЯ І МАШИНИ

Розвиток конкурентного середовища в Україні вимагає від вітчизняних підприємств-виробників машин та обладнання виробничого призначення якомога швидшого оволодіння знаннями та навичками в області ринкового ціноутворення.

Необґрунтоване встановлення цін неминуче призводить підприємство до збитків. Підвищеної уваги потребує встановлення цін на нові машини та обладнання виробничого призначення, з якими підприємство планує вийти на ринок.

Одним з питань, які вимагають більш детальної розробки, є встановлення граничних цін на нові машини та обладнання виробничого призначення. Знання меж, в яких виробник має змогу варіювати ціною своїх машин, надзвичайно важливе, оскільки є передумовою розробки ефективної цінової політики. Підприємства-покупці машин за допомогою розрахунків верхніх меж цін матимуть змогу перевірити доцільність придбання нових засобів праці за цінами, за якими вони представлені на ринку. Особливого значення набуває вирішення цієї проблеми в комплексі та з урахуванням якомога більшої кількості факторів, таких, як найважливіші параметри обладнання, сервісне обслуговування і престиж виробника, витрати на виробництво обладнання.

Аналіз положень різних теорій про сутність ціни показав, що теорія трудової вартості, згідно з якою основою ціни є витрати виробництва, і теорія граничної корисності, яка розглядає як основу ціни корисність товару, не виключають, а взаємно доповнюють одна іншу. Насправді в основі ціни лежить діалектична єдність вартості (витрат праці) та споживної вартості (результатів праці). Врахування двоїстої природи ціни дозволяє зробити висновок про те, що два головних ціноутворюючих фактори – витрати праці та результати праці – являють собою два граничних значення ціни. Виробник і покупець визначають ціну з різних позицій: виробник прагне не залишитися в збитку від виробництва товару (на його думку, нижньою межею ціни є його витрати); для покупця верхньою межею ціни є величина корисності товару, тобто така величина ціни, при якій йому буде байдуже – купувати даний товар чи товар конкурента.

Аналіз особливостей ринку машин та обладнання виробничого призначення (далі – машини) показав, що ринкові ціни на машини в переважній більшості випадків будуть знаходитися в межах між витратами на їх виробництво (нижня межа ціни) та їх споживною вартістю (верхня межа ціни). Причому ці граничні значення ціни для машин можна і необхідно розраховувати з достатньою точністю.

Аналіз наукових джерел показав, що підприємства розвинених країн розраховують граничні ціни на свою продукцію. Так, про це свідчить відомий приклад успішного використання результатів розрахунків верхніх меж цін американською фірмою “Катерпіллер” для реклами тракторів, а також досвід французької фірми “Берим”. Розрахунки нижніх меж цін використовуються у рамках діяльності з управління витратами, для управлінського обліку. Разом з тим ця проблема не дістала належного вирішення ні в Україні, ні за кордоном.

На наш погляд, для визначення граничних цін їх доцільно розділити таким чином: витратний підхід дозволяє визначати нижню межу ціни, а підходи до визначення цін в залежності від ефективності експлуатації машини і рівня конкурентоспроможності дають можливість визначати верхню межу ціни машини.

Одним з найбільш розповсюджених закордонних методів, що дозволяють визначити ціну нового обладнання з урахуванням його конкурентоспроможності за технічними параметрами, є метод французької фірми “Берим”. Він враховує один (“основний”) технічний параметр машин; дозволяє у деяких випадках (зокрема для турбін, бо для них потужність є головним параметром) одержувати результати із задовільною точністю. Проте його обмеженість полягає в тому, що для більшості машин складно виділити один технічний параметр як основний. У таких випадках більш доцільно використовувати методи комплексної оцінки конкурентоспроможності, що враховують кілька технічних параметрів машин.

Такий підхід до визначення верхньої межі ціни полягає в тому, що він може бути використаний, тільки якщо порівнювана техніка однакова в продуктивності, надійності, якості продукції і термінах служби.

Аналіз проведеного дослідження довів, що технічний рівень та ціна споживання хоча й вважаються важливими факторами, що визначають конкурентоспроможність машин, але не є вичерпними. На сучасних ринках усе більшого значення набувають фактори сервісного обслуговування, а також престиж підприємства. Тому при визначенні верхньої межі ціни нових машин потрібно по можливості враховувати дані фактори. З цією метою в дисертації пропонується коректувати верхню межу ціни з урахуванням вказаних параметрів.

Проблема визначення нижньої межі ціни нових машин зводиться до визначення витрат на їх виробництво перед тим, як ці витрати будуть здійснені, оскільки необхідність у визначенні цін виникає вже на стадії проектування. Для визначення собівартості машини на стадії проектування використовуються такі методи: кореляційного аналізу, бальної оцінки, питомих показників, агрегатний метод, метод експертної оцінки. Аналіз цих методів показав, що їм властивий один спільний недолік – вони ігнорують вплив зміни обсягу виробництва на величину собівартості одиниці продукції. У зв’язку з цим зроблено висновок, що напрямом удосконалювання цих методів є підвищення точності одержуваних з їх допомогою результатів шляхом більш повного врахування усіх факторів, у тому числі й обсягів виробництва.

Таким чином, аналіз існуючих методів виявив цілий ряд їх недоліків, що зумовило необхідність розробки методів визначення граничних цін нових машин, які б були позбавлені цих недоліків.

Примітки:

1. Алдохина Н.И. Некоторые подходы к обоснованию верхнего предела цены оборудования // Вісник Харківського університету. Сер.: “Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова”. – 2000. – № 456. – Ч. 1. – С. 206–210.
2. Орлов П.А., Алдохина Н.И. Оценка нижних пределов цен новых машин на основе использования результатов маркетинговых исследований // 36. матеріалів першої всеукраїнської наук.-практ. конф. “Маркетингові дослідження в Україні”. – Ялта, 2001. – С. 114–115.

Max Furik, Irene Pikhur
Khmel'nitskiy institute of social technologies
An university is opened “Ukraine”

FEATURES OF DETERMINATION OF LIMIT PRICE ARE ON AN EQUIPMENT AND MACHINES
Essence and features of limit price is exposed. The methods of determination of limit price are resulted and described.

Олександр Хайнас

Львівська державна фінансова академія

КОНЦЕПЦІЯ БАГАТОРІВНЕВОГО МАРКЕТИНГУ У СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Дослідження концепції багаторівневого маркетингу на даний момент є дуже актуальним. Як відомо існує багато видів та підвидів маркетингу. В умовах сучасного інформаційного суспільства важливим стало знаходження нових моделей доставки до споживача товарів і послуг. Однією з таких концепцій є багаторівневий маркетинг.

Багаторівневий маркетинг (англ. multilevel marketing, MLM) або мережевий маркетинг — це один з видів маркетингу, який на відміну від роздрібною торгівлі та прямого продажу, забезпечує товарообіг через багаторівневу мережу агентів збуту (дистриб'юторів) фірми-виробника. Кожен з агентів встановлює безпосередні контакти з потенційними покупцями та отримує прибуток від безпосередньої реалізації їм товарів. Крім цього, дистриб'ютор одержує прибуток у вигляді додаткових виплат від реалізації продукції усією або частиною підпорядкованої йому та створеної ним власноруч мережі агентів збуту [3].

Виходячи з власного досвіду, варто сказати, що дана модель маркетингу набула широкого поширення. Тільки за час свого студентства я, першокурсник, вже був запрошений в три компанії багаторівневого маркетингу. Спілкуючись і вивчаючи точки зору своїх близьких та знайомих я помітив зовсім різні ставлення до цього виду бізнесу. Всіма своїми зусиллями я намагався знайти, хоч якусь літературу, яка б розкрила зміст цього питання. Але наразі мені це не вдалося. Натомість я отримав чимало інформації від знайомих дистриб'юторів, які вже працюють в мережі багаторівневого маркетингу досить давно, та з мережі Інтернет.

Як виявилось першою компанією, яка почала використовувати концепцію MLM була компанія California Vitamins, пізніше перейменована на "Amway Corporation", заснована в кінці 1940 року [2]. До 80-х років цей бізнес стояв на місці, і майже не розвивався. З 80-х інформаційні технології почали розвиватись дуже інтенсивно, появились комп'ютери, стильниковий зв'язок, стало можливим створення міжнародної системи багаторівневого маркетингу. У 90-ті роки мережевий маркетинг став одним з найшвидше зростаючих методів торгівлі і розповсюдження товарів і послуг. Він отримав заслужене на визнання і широке розповсюдження не лише в Америці, але і у всьому світі. Він визнаний в Канаді, Мексиці, Англії, Австралії, Німеччині, Японії, Малайзії і інших країнах світу. У США він визнаний Федеральною Комісією з Торгівлі і іншими державними і федеральними організаціями. Деякі компанії, що працюють за принципом мережевого маркетингу, включені в список Нью-Йоркської Фондової Біржі і в список ста найбільш удачливих і швидко зростаючих компаній (Fortune's list).

Нам доступні лише загальні відомості по мережевому маркетингу. Всесвітня федерація торгових асоціацій щорічно надає звіт про розвиток мережевого бізнесу у приблизно 80 країнах. Ось деякі витяги з останнього звіту. Світовий обіг мережевих компаній швидко наближається до позначки в 100 млрд. дол. Один тільки ринок США та Японії дають по 30 млрд. дол. Вклад Німеччини та Франції оцінюється в 7 млрд. дол. Бразилія та Мексика приносять по 3 млрд. дол. В інших країнах — Італії, Англії, Аргентині, Малайзії, на Тайвані — оборот становить трохи більше 1 млрд. дол. У всьому світі налічується близько 35 мільйонів дистриб'юторів (зайнятих в бізнесі як частково, так і повністю). З них 10-12 мільйонів працюють в США, близько 3 мільйонів на Тайвані і приблизно за 2 мільйона в Індонезії, Японії, Мексиці і Таїланді [1].

Виходячи з даних, можна відкрити позитивні сторони MLM бізнесу: високий товарооборот, зменшення безробіття та неоподаткований заробіток для мережі дистриб'юторів.

Але є й інша сторона медалі. Шукаючи інформацію в Інтернеті я знайшов статтю Еріка Шайбелера — людини, яка досягла чималих успіхів у одній із компаній. Він розповідає про те, що викрив плани шахрайства в компанії багаторівневого маркетингу в якій він працював, знайшовши секретні документи, які це підтверджують. Він переконливо доводить, що вся система мережевого маркетингу покликана ошукати своїх споживачів та дистриб'юторів. Він переконує, що 99% всіх агентів компаній MLM ніколи не отримають прибутку через складну шахрайську схему, в якій прибутки розподіляються між тими, хто є на вершині піраміди. Він доводить, що агент компанії, якщо хоче бути успішним, повинен продавати свою продукцію навіть собі самому, для того, щоб покрити потрібний продаж товару для досягнення вищого рівня знижок. Це призводить до великих невістих втрат серед агентів, які більшість з них не усвідомлюють.

Із статті Шайбелера можна зробити висновок, що інтерес суспільства до багаторівневого маркетингу, як можливості заробити «великі» гроші, інтерес, який постійно зростає, може призвести до відтоку великого фінансового капіталу з країн, які втягнуті в систему багаторівневого маркетингу, в країни, де ця система розпочиналась. Виходячи з цього, я дозволю собі припустити, що однією з причин сучасної фінансової кризи є диференціація доходів між тими, хто знаходиться на вершині фінансових потоків маркетингових мережевих компаній та людьми, які втратили великий грошовий капітал внаслідок вступу у подібні компанії мережевого маркетингу, внаслідок дії шахрайських схем. У вікіпедії, я знайшов інформацію про те, що було створено навіть сайт для реабілітації потерпілих, які стали жертвами інтернаціональних шахрайських схем багаторівневого маркетингу [3]. Я зі свого боку намагатимусь і надалі досконаліше досліджувати це питання.

Примітки:

1. Babener J. Network Marketing- <http://mlmliberty.com/mlmfacts.htm>
2. Каленч Дж. Лучший, каким вы можете быть в MLM- <http://www.miminc.com>
3. http://en.wikipedia.org/wiki/Multi-level_marketing

Olexander Haynas

Lviv State Academy of Finance

CONCEPTION OF THE MULTILEVEL MARKETING IN A MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT

This article is about basic ideas, essence and importance of the multilevel marketing.

Conception of the multilevel marketing needs perfect study from different sides, for lack of necessary information. This system has a row of large pluses, if to examine it from one side, but there is other side of the medal, which opens us a global knavish scheme, aimed to deceive without that low solvency of its customers and distributors.

Віталій Харук

Львівська комерційна академія

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА - СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Вступ. Об'єктивні реалії та динаміка світових фінансових взаємовідносин, спрямованість на вищий рівень у розвитку світових тенденцій як у технічній, так і в економічній сферах, поглиблення глобалізаційних процесів, нарощування темпів загальнотериторіального розвитку тощо, надзвичайно посилюють актуальність проблеми досягнення достатнього рівня збалансованості бюджетної системи тієї чи іншої території для створення сприятливого середовища в контексті динамічного соціально-економічного розвитку, а значить і посилення її фінансової безпеки. Аналіз ситуації у бюджетній сфері України свідчить про відчутні диспропорції щодо збалансованості. [1, с. 132]. Зокрема, у 2009 р. доходи держбюджету в порівнянні з відповідним періодом минулого року зменшились на 2,7%, а видатки (за рахунок спрямованості бюджету на поточні витрати й виплати соціального характеру) зросли на 0,4 %. Останнє призвело до того, що дефіцит державного бюджету становив 19,9 млрд. грн., або 2,2% ВВП [2].

Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. З економічної точки зору, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних та суспільних інтересів. Відтак, забезпечення бюджетної безпеки держави знаходиться серед ключових завдань при реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів [3].

Серед українських і російських дослідників значний вклад у розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки як складової національної, економічної та фінансової безпеки внесли: О. Барановський, О. Білорус, В. Гєєць, В. Горбулін, Г. Дарнопих, І. Бінко, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Г. Іващенко, Л. Кістерський, Г. Козаченко, О. Лісовська, В. Мартинюк, В. Мунтіян, С. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Предборський, А. Сухоруков, В. Шлемко та ін [4].

Важливу роль у розкритті сутності бюджетної безпеки відіграють наукові праці зарубіжних вчених: Ж. Абена, Ш. Бланкарта, Дж. Бренана, Дж. Б'юкенена, Ж. Голдена, К. Ерроу, Р. Келлі, Л. Кожен'ювські, Л. Олвея, А. Ротфельда, В. Парето, Р. Дорнбуша, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін. [3].

Постановка завдання. Мета даної наукової роботи полягає у поглибленні теоретико-методологічних і організаційних засад бюджетної безпеки, виробленні висновків та практичних обрахунків щодо її оцінки.

Результати. Рівень бюджетної безпеки держави є обернено пропорційним до величини бюджетного дефіциту. При цьому дефіцит виступає чи не найважливішим чинником в системі загроз не лише бюджетній, а й фінансовій безпеці держави загалом. Після вступу України до МВФ та Міжнародного банку реконструкції та розвитку дефіцит Державного бюджету офіційно фіксується, причому в такій формі, як це заведено в більшості країн, і встановлюються джерела його покриття. На рис.1 представлено динаміку співвідношення дефіциту (профіциту) Державного бюджету України до ВВП за 2000-2008рр.(у %).

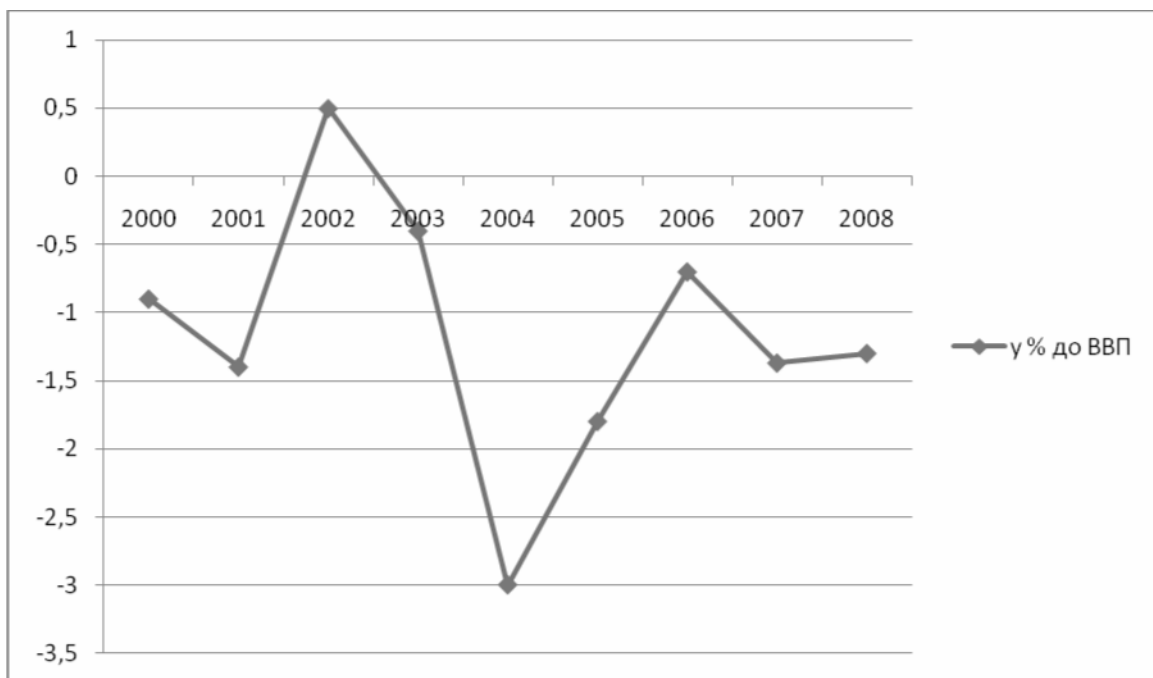


Рис. 1 Динаміка співвідношення дефіциту (профіциту) Державного бюджету України до ВВП за 2000-2008 рр., у %

Джерело: проведені розрахунки за допомогою [2, 5, 6, 7].

Як видно з наведених даних, протягом останніх 8 років стан Державного бюджету характеризується в основному як дефіцитний, що спричиняє не лише зниження рівня бюджетної і фінансової безпеки, а й низку інших наслідків для економіки держави.

Рівень безпеки держави буде змінюватись у залежності від того, яким чином держава управляє цим дефіцитом, тобто, які методи обираються для збалансування бюджету і його покриття.

До основних індикаторів, які характеризують стан бюджетної безпеки, згідно Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої Наказом Міністерства економіки України [8] належать: рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП, відношення профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, обсяг трансфертів з державного бюджету до ВВП. За цією Методикою проведено аналіз основних індикаторів бюджетної безпеки держави.

Вихідними даними для розрахунку вказаних індикаторів є звітні показники Державного комітету статистики України, Рахункової палати України, Міністерства фінансів України, Державного казначейства України [2, 5, 6, 7]. Результати розрахунків та порівняння їх значень з «пороговими» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння фактичних значень індикаторів бюджетної безпеки України з «пороговими» значеннями

Показники	Порогове значення	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. Показник дефіциту/профіциту Державного бюджету, % до ВВП	не більше 3	-0,9	-1,4	0,5	-0,4	-3,0	-1,8	-0,7	-1,37	-1,3
2. Рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет, % до ВВП	не більше 30	18,8	26,9	27,4	28,2	26,5	30,4	31,6	30,8	30,56
3. Відношення дефіциту/профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	не більше 5	5,88	2,9	7,95	4,44	12,05	1,5	-6,1	-12,7	-8
4. Обсяг трансфертів з Державного бюджету, % до ВВП	не більше 10-15	2,57	3,54	3,9	4,38	4,87	5,3	6,35	6,26	6,23
5. Амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами України, %	не більше 20-30	44,3	45,5	30,3	28,48	33,26	25,65	21,27	20,8	-

* ("-" – дані відсутні)

Джерело: частково [3].

Аналіз даних індикаторів свідчить про те, що деякі показники виходять за межі «порогових» значень. Так, динаміка показника відношення дефіциту/профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі є нестійкою.

Значне відхилення від «порогового» значення зафіксовано у 2004 та 2007 рр. (12,05% та -12,7% відповідно). Причому у 2006 і 2007 рр. простежується негативно зростаюча тенденція дефіциту торговельного балансу. Однак, вже у 2008 р. відбулося різке збільшення даного індикатора до 8 %.

Незважаючи на те, що кошти перерозподіляються через Зведений бюджет протягом останніх 8 років в межах допустимих значень (лише у 2005-2008 рр. визначається незначне перевищення у середньому на 0,84 %), стійка тенденція до зростання цього показника свідчить про перевищення темпів росту доходів бюджету над темпами росту ВВП, що, в свою чергу, створює боргову небезпеку держави. Загалом, через зведений бюджет в останні роки розподілялось від 18,8% до 31,6% ВВП.

Стійка тенденція до зростання трансфертів свідчить про збільшення обсягів дотацій та субвенцій з Державного бюджету і в цілому про надмірну фінансову децентралізацію (за останні 8 років простежується збільшення даного індикатора кожного року в середньому на 0,46%), що за сучасних умов не є позитивним явищем. Максимальне значення даного показника становило 6,35 % ВВП у 2006 році.

Амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами України також залишається в межах норми і становить в середньому 30,9% протягом 8 років [3].

Висновки. Отже, з вище наведеного можна виділити наступні пропозиції щодо поліпшення фінансової та бюджетної безпеки, зокрема:

- необхідно розробити Концепцію фінансової безпеки України, яка б враховувала у собі орієнтацію України на інтеграцію в європейські структури та специфіку національної фінансової системи;
- забезпечити вчасне та бездефіцитне прийняття Державного бюджету;
- раціоналізувати структуру бюджетних видатків;
- створити ефективну систему контролю за використанням бюджетних коштів;
- посилити платіжну дисципліну всіх суб'єктів господарської діяльності;
- для забезпечення стійкості бюджетної системи створити ефективно діючий Стабілізаційний фонд;
- удосконалити діючу Методику, увівши додаткові індикатори бюджетної безпеки, такі як, наприклад, обсяг трансфертів з Державного бюджету у відсотках до доходів місцевого бюджету, який можна було використовувати для оцінки бюджетної безпеки регіонів;
- вдосконалити нормативно-правову базу щодо формування доходної і видаткової частин бюджету з метою зниження ризиків їх невиконання.

На нашу думку, також доцільно здійснювати постійний моніторинг і аналіз умов, чинників, загроз та індикаторів фінансової безпеки, в тому числі й бюджетної, і на їх основі прогнозувати значення показників у перспективі, розробляти і здійснювати конкретні заходи щодо підтримання фінансової безпеки на належному рівні, а також вивчати досвід із існуючих заходів щодо уникнення і ліквідації загроз фінансовій безпеці в інших країнах.

Примітки:

1. Карпінський Б.А. Індикатори фінансової безпеки в контексті збалансованості фінансової системи держави / 2. Карпінський Б.А. – Львів: НЛТУ України, 2008. – 300 с. - (Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць; Вип. 18.2.
www.minfin.gov.ua
3. Деменок О. В. Бюджетна безпека України як одна з складових фінансової безпеки держави // http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43052.doc.htm
4. Колісник О. Я. Бюджетна безпека у забезпеченні стратегії соціально-економічного розвитку держави: дис. канд. наук: 08.00.08 / Колісник О.Я. – Т., 2009.
5. www.treasury.gov.ua
6. www.ukrstat.gov.ua
7. www.ac-rada.gov.ua
8. Україна. Наказ міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 "Про методику розрахунку рівня економічної безпеки України".

Vitaliy Kharuk

Lviv Academy Of Commerce

FISCAL POLICY – THE PART OF THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE

Indicators of fiscal security of Ukraine, their dynamic over the past 9 years is considered in the article. The brief analysis of performance data was done, reasons of some of them was noticed, suggestions for improving the financial and fiscal security of Ukraine was given.

Key questions which are examined: fiscal security, indicators of financial security, improving factors of financial and fiscal security.

Харченко К.В., (Іщенко Я.П.)

Вінницький національний аграрний університет, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Здійснення економічної реформи за умов переходу до ринкової економіки, реформування бухгалтерського обліку в Україні вимагають удосконалення організації обліку оплати праці на підприємствах. Актуальність розгляду цього питання зумовлена певною зміною нормативної й документальної бази оплати праці на підприємствах і підприємницьких структурах. На сьогодні спостерігається велика диференціація заробітної плати між окремими соціальними групами. Заробітна плата перестала бути стимулювальним фактором, що ускладнює проведення мотивувальної політики [3].

В умовах реформування бухгалтерського обліку згідно з МСФЗ та впровадження в практику підприємств НП(С)БО особливого значення набувають питання достовірної оцінки, організації та контролю розрахунків з оплати праці. Це вимагає від сучасного бухгалтера високого професіоналізму, що виявляється, насамперед, у досконалому знанні чинного бухгалтерського, трудового, соціального і податкового законодавства.

Праця є однією з найскладніших і найважливіших економічних категорій, що має виконувати життєво необхідні для людини відтворювальну, регулюючу, стимулюючу та соціальну функції й відповідати своєму соціально-економічному призначенню. Проте в сучасних умовах розвитку економіки та лібералізації соціально - трудових відносин в Україні ринкові регулятори ще не працюють на повну силу, а держава вже не здійснює повного контролю за розмірами заробітної плати. Внаслідок деформацій і диспропорцій заробітна плата фактично перетворилася у різновид соціальних виплат, не пов'язаних із кількістю, якістю і кінцевими трудовими результатами. Тому праця та її оплата як ціннісні орієнтири, втрачають своє соціально-економічне призначення, що руйнує основи економічного й соціального розвитку суспільства.

Оплата праці як економічна й обліково-аналітична категорія - це трудовий дохід працівника залежно від кількості та якості затраченої ним корисної праці, який виплачується працедавцем у вигляді заробітної плати в грошовій або натуральній формі. Нині часто ототожнюються категорії "оплата праці" та "заробітна плата", що є методично неправомірним. Вказані поняття є різними і співвідносяться як загальне й часткове. Організація, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності з оплати праці в Україні здійснюється на основі Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 26 "Виплати працівникам", розробленого із використанням Міжнародного стандарту фінансової звітності "Виплати працівникам", що регламентуються Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", Планом рахунків бухгалтерського обліку активів капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Інструкцією зі статистики заробітної плати. Нормативно-правова база щодо регулювання обліку і звітності праці та її оплати потребує подальшого удосконалення в частині узгодження питань формування трудових витрат у податковому та бухгалтерському обліку в контексті забезпечення їх відповідності з даними вищевказаного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку.

У зв'язку із стандартизацією обліку оплати праці, пропонуємо статтю "Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці" пасиву Балансу назвати "Поточні зобов'язання за виплатами працівникам", що дасть можливість формувати достовірну інформацію у звітності. Доцільно також у Ф.2 "Звіт про фінансові результати" замінити статтю "Витрати на оплату праці" на "Витрати, пов'язані з виплатами працівникам". Це забезпечить необхідну достовірність і повноту обліку праці та її оплати, складання звітності з використання персоналу і витрат на його оплату відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку [2].

Для узгодження методики формування звітної інформації про виплати працівникам з нормами П(С)БО 26 «Виплати працівникам», міжнародним і практичним досвідом обліку запропоновано удосконалити відповідні синтетичні рахунки та субрахунки.

У складі рахунків обліку довгострокових зобов'язань пропонуємо рахунок 56 «Довгострокові виплати працівникам» та його структуру: 561 «Винагороди за програмами із визначеною виплатою»; 562 «Відстрочені виплати працівникам». Пропонуємо рахунок 66 назвати «Поточні виплати працівникам» та в його складі передбачити субрахунки - 661 «Розрахунки з оплати праці»; 662 «Виплати за державним соціальним страхуванням»; 663 «Інші поточні виплати працівникам»; 664 «Депоновані виплати»;

Вважаємо за доцільне уточнення сутності елемента витрат і структури відповідного рахунку 81 з назвою «Витрати на виплати працівникам»: 811 «Виплати, пов'язані з оплатою праці»; 812 «Виплати, пов'язані з тимчасовою непрацездатністю»; 813 «Виплати по закінченні трудової діяльності»; 814 «Виплати при звільненні»; 815 «Виплати інструментами власного капіталу»; 816 «Інші виплати працівникам».

Невід'ємною частиною удосконалення обліку розрахунків з оплати праці та управління фондом оплати праці є впровадження комп'ютерних інформаційних технологій. Визначені напрями удосконалення методики обліку розрахунків з оплати праці згідно з П(С)БО 26 потребують доопрацювання модуля «Зарплата» з новою назвою та уточненою структурою головного меню «Виплати працівникам» і розширенням функцій аналітичного та управлінського обліку розрахунків з оплати праці і витрат на оплату праці [1].

Удосконалення організації заробітної плати на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, до неї належать:

- удосконалення тарифної системи шляхом встановлення співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітників;
- «впровадження гнучких форм і систем оплати праці, включаючи контрактну й безтарифну,
- розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці як чинників підвищення мотивувальної та стимулювальної ролі тарифних систем на підприємствах;
- удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів, міжкваліфікаційних рівнів оплати праці;
- удосконалення нормування як засобу регулювання міри праці та її оплати;
- обігрунтування вибору найефективніших форм і систем заробітної плати;
- колективне регулювання заробітної плати [3].

Отже, бухгалтерський облік на підприємстві повинен забезпечувати: точний розрахунок заробітної плати кожного робітника відповідно до кількості і якості витраченої праці, що діють формами і системами його оплати, правильний підрахунок утримань із заробітної плати; контроль за дисципліною праці, використанням часу і виконанням норм виробітки робітниками, своєчасним виявленням резервів подальшого росту продуктивності праці, витратою фонду заробітної плати (фонду споживання) і т.п.; правильне нарахування і розподіл по напрямках витрат відрахувань на соціальне страхування і відрахувань у Пенсійний фонд України.

Примітки:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф.Ф. Бутинець – Житомир: Рута, 2006.-832с.
2. Рябенко В. Заробітна плата та її складові // Баланс-Агро №11(191.8 червня 2009р
3. Семенов Г.А., Андрущенко Л.О. Організація обліку розрахунків з персоналом з оплати праці / Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво, 2009р., №2

Харченко-Кушнір Н.М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ: РАДЯНСЬКА СПАДЩИНА

Досліджуючи чинники формування середнього класу в умовах незалежності України, не можна уникнути аналізу вихідних основ та джерел його походження. Саме тому, ми вважаємо, що основи формування ядра вітчизняного середнього класу слід шукати ще в періодах „перебудови” та „первісного нагромадження капіталу”, тобто на етапі розвалу директивно-планової економіки та становлення незалежності.

У СРСР свій специфічний середній клас був одним із найпотужніших у світі – в кількісному і якісному відношенні. Хоча він нічим не нагадував західний середній клас.

Радянський середній клас не міг сформуватися як клас власників в умовах одержавленої економіки. Окрім невеликого періоду від початку НЕПу і до розкуркулення та індустріалізації, в СРСР не було значного прошарку класичного середнього класу. Хоча й тоді він не мав значного соціально-політичного впливу. А після початку 1930-х років через економічне витіснення та масові репресії вплив цього прошарку на суспільство став близьким до нуля, хоча до краху СРСР залишки цього прошарку – кооператори, артільники, кустарі й індивідуальні господарі – складали близько 1% працездатного населення.

Переважаю середній клас СРСР складався з людей, що перебували на державній службі і ототожнювали свій добробут із процвітанням держави. До середнього класу належали вчені, інженери, лікарі, викладачі, офіцери, кваліфіковані робітники, зазвичай, зі стажем і досвідом роботи.

Політика держави була побудована на мотивуванні фахівців тим, що упродовж часу бездоганної роботи вони могли отримати безкоштовне житло, інколи – автомобіль, зарплата підвищувалася відповідно до кар'єрного зростання. За мінімуму реальних благ ця політика створювала ілюзію виділення особливо старанних.

Держава бралася забезпечувати громадян основними благами: житлом, одягом, харчуванням, навчанням, можливістю реалізації себе в роботі, достатнім мінімумом за неможливості працювати. Політика СРСР була націлена на внесення саме державою вирішального матеріального внеску у виховання нових членів суспільства, надання цілого комплексу безкоштовних послуг від народження людини до завершення нею навчання. Радянський середній клас мав безпосередньо пов'язувати з державою зростання свого добробуту.

Радянський середній клас був досить відкритий для проникнення. За умови обов'язкової лояльності до державного ладу в нього міг влитися будь-хто. Нелегально середній клас розширювався за рахунок спекулянтів і цеховиків, що працювали в тіньовій економіці, приватних дрібних власників і виробників.

Існувала парадоксальна ситуація, котра найяскравіше проявлялася на високотехнологічних виробництвах, коли висококваліфіковані робітники, котрі виробляли високотехнологічний виріб, отримували 700–1200 карбованців на місяць, що в соціально-економічному сенсі відносило їх до середнього класу, а інженер, що розробив цей виріб або керував його випуском, – отримував 115–160 [1]. Це, очевидно, декласувало цих представників технічної інтелігенції, примушувало шукати „тіньові” шляхи для отримання фактично вкраденого державою доходу, а інколи переступати закон.

Свого часу парагвайський диктатор Альфредо Стреснер справедливо відмітив, що корупція породжує причетність, причетність – відданість, відданість – плазування. І чим вищий рівень корупції, тим більше засобів тиску на тих, кого залічують до середнього класу. У подальшому саме цей принцип ляже в основу утворення псевдоринкового „середнього класу”, котрий створювався в колишніх республіках СРСР.

У процесі часткового переходу СРСР в постіндустріальну стадію в його соціальній структурі в 1970–80-ті роки сталися значні зміни, що супроводжувалися еволюцією державного контролю за суспільством. У розпорядженні держави вже не було тих засобів для тотального тиску на масову свідомість, як до середини 1950-х років. Розквіт демократичних ідей в суспільній свідомості, що стався в 1960-х роках і отримав назву „відлига”, є свідченням цього. Тоді ж виникають передумови утворення громадянського суспільства – поява численних соціальних груп викладацької, технічної і наукової інтелігенції, управлінського персоналу середньої ланки, діячів культури [1].

На початку 1990-х років склався справжній, якщо і не дуже численний, то все ж досить значний середній клас, не лише активний політично, але й забезпечений економічно (кооперативний рух кінця 1980-х років). Його інтелектуальний і творчий потенціал в масштабах суспільства був ніяк не менший, ніж у країнах Східної Європи. Характерними рисами представників цього класу були не лише суспільний статус, високий рівень освіти і доходів, але й самостійність мислення, висока самооцінка і почуття власної гідності, здатність протистояти зовнішньому тиску.

Події ж другої половини 1980-х років сприяли формуванню не лише загальної ідентичності, але й солідарності його представників, тобто критерії його виділення в повноцінний суспільний клас були ґрунтовними, вони були не лише в економічній, а й в ідейно-ціннісній площині.

Проте радянський середній клас у переважній частині не пережив Радянського Союзу, в ході лібералізації значна частина його деградувала. В 1990-х роках посилювалось розшарування колись більш-менш однорідного населення. Одиниці з радянського середнього класу пішли нагору, а маса – злидарувала. Втім, це надавало бюрократії можливість почуватися відносно спокійно. Інтереси держави (нехай навіть у хибоному розумінні) цікавили його найменше. Саме тому й у політичній сфері не відбулося необхідних демократичних змін, а збереглася та зміцніла автократія. Це була реалізація своєрідної формули успіху класу управлінців-власників, що походили переважно з лав старої „номенклатури” та криміналізованих кіл. Саме в інтересах цього класу під демократичними та ліберальними гаслами відбувся перерозподіл власності.

Перерозподіливши колишню державну власність і впровадивши псевдоринкові принципи економічного регулювання, бюрократія створила собі максимально сприятливі умови, щоб пристосуватися до нової ситуації. Форми й методи приватизації великих і середніх державних підприємств, здійсненої упродовж 1993-1998 років, дали змогу управлінням у переважній більшості випадків зберегти контроль за діяльністю приватизованих промислових підприємств і після номінальної зміни форми власності [2].

Тож бюрократії вдалося не лише зберегти, а й удосконалити командно-адміністративну систему управління економікою з усіма її бюрократичними атрибутами і групами, наближеними до першої особи міста, області, країни.

Саме ця система управління дає змогу дійти висновку, що головною основою і прихованими рушійними мотивами економічної політики, що проводилася у 1990-х роках, була не економічна доцільність і вигідність для країни і населення, а корисне прагнення до рентної наживи, а також політична мотивація – попередження соціального вибуху й утримання при владі нової-старої пануючої еліти. Вона уже отримала економічні важелі, набрала сил і тепер мала закріпити своє панівне становище політично.

На підставі проведеного аналізу бачимо, що процеси, які відбувалися наприкінці 1980-х – в першій половині 1990-х років не сприяли становленню стійкого середнього класу в Україні. Кризові процеси середини 1990-х років лише посилили розшарування, сформувавши ядро бюрократичної верхівки, яка стрімко збагатилась на фоні загального зубожіння населення країни. Тому актуальним сьогодні виглядає завдання формування „нового” середнього класу в Україні, „необтяженого” радянським минулим.

Примітки:

1. Каспрук В. Середній клас в СРСР// Доступно з <http://www.w3.org/1999/xhtml>;
2. Немчинов І. Загибель радянського середнього класу під час первинного накопичення капіталу в Україні (1991-1998 рр.) // Доступно з <http://www.viche.org/to-print?mid=1227>.

Kharchenko-Kyshnir Natali

Lviv national university of the name of Ivan Franko

INSTITUTIONAL PRINCIPLES OF FORMING OF MIDDLE CLASS ARE IN UKRAINE: SOVIET INHERITANCE

Наталія Химич

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ

Аналіз причин та наслідків сучасної світової кризи показує, що в умовах глобальних коливань вистояти може лише конкурентоспроможна економіка, у якій виробнича сфера та соціальна структура є збалансованими. Внутрішні суперечності соціально-економічного розвитку України як і глобальні кризові явища є лише проявами фундаментальної суперечності між капіталізацією економіки та її соціалізацією з іншого [1].

Сучасна криза вказує на потребу виявлення диспропорцій і невідповідностей в економіці та пошук шляхів для подолання таких невідповідностей. При розробці макроекономічних та соціальних прогнозів обов'язковим є дослідження динаміки зміни основних макропоказників та їхнього взаємовпливу [2,3].

В класичній статистиці та економетрії [4,5] для встановлення наявності взаємозв'язку між двома рядами даних використовують або коефіцієнти рангової кореляції Спірмена та Кендела (для тих випадків, коли відомі лише ранги показників, наприклад, індекс людського розвитку, індекс конкурентоспроможності тощо) або коефіцієнт парної кореляції (для випадків, коли відомими є й абсолютні значення економічних показників).

Самостійне важливе значення мають також дослідження динамічних рядів, які коливаються не навколо постійної величини, а біля величини, яка змінюється у часі. Більшість макроекономічних часових рядів є саме такими. Грейнджер [7] показав, що класичні статистичні методи можуть призводити до невірних висновків при їхньому застосуванні до

динамічних рядів. Грейнджером був розроблений причинно-наслідковий тест, який потім був удосконалений Хакером [8]. Згідно цього тесту один часовий ряд може бути використаний для прогнозування значень іншого часового ряду.

Вважається, що показник X є причиною для показника Y , якщо при інших рівних умовах значення Y можуть бути краще передбачені при використанні минулих значень X , ніж без них. Статистично часовий ряд X є причиною для ряду Y у тому випадку, коли майбутні значення Y є з деяким лагом є статистично значимими відносно значень X .

Вважаючи, що інформація, необхідна для прогнозування поведінки економічних показників, повністю міститься в часових рядах, можна визначити причинні зв'язки, наприклад, між кількістю грошей та номінальним ВВП, між ВВП на душу населення та середньою заробітною платню тощо [6].

Згідно тесту Грейнджера будується система одночасних регресійних рівнянь

$$\begin{cases} y_t = \alpha X_{t-\tau} + \beta Y_{t-\tau} \\ x_t = \gamma X_{t-\tau} + \delta Y_{t-\tau} \end{cases} \quad (1)$$

На основі аналізу статистичної значимості коефіцієнтів α , β , γ та δ робиться висновок про наявність чи відсутність причинності між показниками X та Y . Ця методика, проте, є адекватною лише тоді, коли всі невраховані в тесті ознаки не справляють суттєвого впливу як на часовий ряд X , так і на часовий ряд Y .

Причинний тест Грейнджера було застосовано до показників LE (середня очікувана тривалість життя) та GDP (ВВП на душу населення) для 44 європейських країн за матеріалами Світового Банку [9].

Після нормалізації статистичних даних та застосування тесту було виявлено часовий лаг у десять років:

$$\begin{cases} GDP_{2008} = -0,12 LE_{1998} + 0,88 GDP_{1998} + \varepsilon_1 \\ LE_{2008} = 0,96 LE_{1998} + 0,03 GDP_{1998} + \varepsilon_2 \end{cases} \quad (2)$$

Формули (2) показують, що для обох показників “тривалість життя” та “ВВП на душу населення” має місце висока автокореляція. Збільшення тривалості життя є причиною зниження значення ВВП на душу населення. У той же час збільшення ВВП на особу не можна вважати причиною зміни середньої тривалості життя населення навіть через 10 років.

Для отримання більш повних висновків про причинно-наслідкові зв'язки між макроекономічними показниками потрібно розглянути значно більший набір статистичних показників, а також виконати аналіз окремо для різних груп країн.

Примітки:

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави / за заг. ред. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687с.
2. Панчишин С. М., Островерх П. І. та ін. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. — К.: “Знання”, 2006. — 723с.
3. Гець В. М., Клебанова Т.С., Черняк О. І. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування. – Х.: “ІНЖЕК”, 2005. – 396с.
4. Паніотто В. І., Максименко В.С., Марченко Н.М. Статистичний аналіз соціологічних даних. – К.: Вид. дім “КМ Академія”, 2004. – 270с.
5. Лук'яненко І. Г., Краснікова Л.І. Економетрика. – К.: “Знання”, 1998. – 494с.
6. Грабинська І.В. Особливості економетричного оцінювання нейтральності грошей в теорії реальних ділових циклів // Формування ринкової економіки в Україні. -Львів: Інтереко, 2002 р. - Спецвип. 10. - С. 171-177.
7. www.jstor.org/pps/191279. Granger C. W. J. Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. - *Econometrica*, Vol. 37, № 3, 1969. P. 424-438.
8. Hacker R. S., Hatemi A. Tests for causality between integrated variables using asymptotic and bootstrap distributions: theory and application. - *Applied Economics*, Vol. 38(13), 2006. – P. 1489-1500.
9. www.worldbank.org

Natalia Khymych

Ivan Franko National University of L'viv

MODELING CAUSAL RELATIONSHIP BETWEEN MACROECONOMIC FACTORS

The methods of verification of dependences are studied between macroeconomic indexes. The Granger causality test is reviewed, what determines whether one time series is useful in forecasting of values of other time series. This test was applied to the causal analysis of indexes of GDP per capita and life expectation.

Мирослав Холод

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕРЕХОДУ ДО ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Підґрунтям для переходу до екологічно збалансованого розвитку України повинні стати інституційне середовище в якому відбувається ефективне управління та і регулювання сфери природокористування.

За визначенням Дагласа Норта «інституції – це правила гри в суспільстві, або, точніше кажучи придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річниця»[3]. Під формальними інституціями розуміють документально оформлені закони, акти, договори, контракти, а під неформальними – традиції та звичаї. Інститутами виступають держава, організації, установи.

Джон Кемпбел у своїй роботі зазначає: «Інституції є фундаментом суспільного життя. Вони складаються з формальних та неформальних правил, механізмів спостереження (monitoring) та примусу до їх дотримання, а також систем значень, що визначають контекст, в межах якого індивіди, корпорації, профспілки, національні держави та інші організації діють та взаємодіють одна з другою[1]».

Сучасна економічна теорія дає наступні визначення інституціоналізації:

- процес упорядкування, формалізації та стандартизації будь-чого;
- закріплення практики чи сфери відносин у вигляді закону або соціальної норми;
- перетворення будь-яких дій у впорядкований процес з певною структурою відносин, ієрархією влади, дисципліною, правилами поведінки;
- процес визначення і закріплення соціальних норм, правил статусів і ролей, їх систематизація, спроможна задовольняти певні суспільні потреби[4].

Інституціоналізація економічних відносин означає встановлення державою, таких норм і правил поведінки, що максимально сприятимуть економічним інтересам господарюючих суб'єктів, з одного боку, та держави з іншого.

Останнім часом широкого поширення набула теорія неоінституціоналізму. Згідно цієї теорії, неефективність економічного розвитку є наслідком не стільки недостатності коштів чи неефективності їх витрачання, скільки неефективності складеної інституційної структури, тобто так званих «правил гри» у суспільстві. Цей постулат можна застосувати також до відносин у сфері екологічно збалансованого розвитку економіки.

Інституціоналізація сфери екологічно збалансованого розвитку це процес систематизованого нормативного закріплення економічних відносин перш за все між суб'єктами природокористування та державою за допомогою формування та впровадження відповідних інституцій у вигляді системи нормативно-правових актів, що в сукупності створюють інституціональне середовище, та організації контролю за їх виконанням з боку певних суспільних інститутів – регуляторів – з метою мінімізації негативного антропогенного впливу на навколишнє природне середовище та максимізації задоволення економічних інтересів господарюючих суб'єктів та держави.

Під інституціональним забезпеченням переходу до екологічно збалансованої економіки України розуміємо ефективне функціонування інституцій, які передбачають одночасне застосування державних економічних, екологічних та правових заходів, норм та рішень з метою забезпечення раціонального природокористування та досягнення економічної ефективності.

Інституціональне середовище, є не лише важливою частиною конкурентноздатності країни, а й значною мірою, впливає на її екологічне середовище. В Україні здійснюється нераціональне використання природних ресурсів значною мірою через відсутність ефективного інституційного механізму, що здатний забезпечити баланс інтересів між державою, суб'єктами господарювання та суспільством.

Відзначають такі фактори, що впливають на інституційне середовище в сфері екологічно збалансованого розвитку:

- міжнародні, тобто ті, що формуються за межами держави, зокрема, при приєднанні до певних екологічних, економічних, потиличних ініціатив, договорів чи союзів;
- соціальні, зокрема, світогляд, рівень екологічної свідомості, рівень освіти;
- політичні, зокрема, рівень політичної культури та традицій;
- нормативно-правові, тобто існуюча система законів, актів, програм, їх системність, ефективність та узгодженість;
- фінансові, зокрема екологічні податки, екологічні страхові послуги, екологічний лізинг, система розподілу коштів щодо фінансування природоохоронних заходів.

Найважливішою інституціональною зміною, що радикально вплинула на рівень антропогенного навантаження на навколишнє середовище у Україні була масштабна приватизація та розвиток приватного сектору, що дозволило приватним структурам стати основним суб'єктом впливу на природне середовище, тим самим позбавивши державу домінування в цій сфері. Зміна форм власності на природні ресурси та на джерела забруднення навколишнього природного середовища покликала:

- виявити і реалізувати резерви ефективнішого використання природних ресурсів;
- залучити інвестиційні ресурси під реалізацію екологічно безпечних програм та проєктів;
- підвищити розміри надходження ресурсних платежів у бюджети різних рівнів;
- примножити асиміляційний потенціал території;
- розбудувати природоохоронну інфраструктуру.

Державне управління природокористуванням здійснюється профільними адміністративними інститутами з метою визначення загальних потреб, інтересів господарюючих суб'єктів та держави, цілей суспільства, пов'язаних з природокористуванням, та їх задоволенням шляхом розробки та впровадження у практику нормативно-правових актів, контролю за дотриманням вимог екологічної безпеки, забезпечення ефективних комплексних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища.

На нашу думку держава, використовуючи інституціональну політику в сфері природокористування, має забезпечити перехід до екологічно збалансованого розвитку, шляхом:

- вдосконалення системи інститутів державного управління;
- створення інституціонального середовища, яке забезпечило б відповідність державної регуляторної політики сучасним еколого-економічним вимогам.

Дані зміни повинні сприяти зниженню трансакційних витрат, забезпечити приплив інвестиційних коштів, збільшити ефективність використання природних ресурсів та збільшити дохідну частину бюджетів різних рівнів.

Примітки:

1. Campbell J. L. Institutional change and Globalization. – Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2004.
2. Жарова Л.В. Стратегічні засади та нормативно-правове забезпечення формування національної екологічної політики / Жарова Л.В. // Механізм регулювання економіки. – 2008. - №4 Том 2. – С. 127-134.
3. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000.
4. Сухоруков А.І., Матюха В.В., Мовчан М.Т. Особливості інституціоналізації сфери надрокористування в Україні / Сухоруков А.І., Матюха В.В., Мовчан М.Т. // Стратегічні пріоритети. – 2009. - №1(10. – С. 151-158.
5. Хвесик М. Еколого-економічне регулювання природокористування в системі глобальних стратегій розвитку / Хвесик М. // Регіональна економіка. – 2008. - №1. – С. 64-76.

Kholod Myroslav

Ivan Franko Lviv national university

Institutional support for transition to an ecologically balanced economy of Ukraine

Found out the essence and characteristics of the institutionalization of economic relations, notably of sphere of natural resources. The ways of the use of institutional policy are analyzed with the purpose of passing to the ecologically balanced development of economy of Ukraine.

О. В. Хоменко

Інститут регіональних досліджень НАН України

СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

В статті розкрито сутність податкового потенціалу регіону та методика його оцінки.

В урядовій програмі розвитку зазначено, що основними завданнями податково-бюджетної політики є проведення податкової реформи, яка передбачає поступове зменшення податкового тиску і створення податкової системи, яка б стимулювала інвестиційну діяльність та економічний розвиток. Але основна проблема податкової системи України на сьогоднішній день полягає не просто в тому, що підприємці і фізичні особи платять високі податки, але і в тому, що ця система малоефективна, а податкове законодавство – суперечливе.

Перетворення в податковій сфері припускають комплекс змін у податковому механізмі, найважливішим завданням якого є формування системи податкових відносин, що відповідають цілям економічного зростання і забезпечують структурні зрушення в економіці. При цьому податковий механізм повинен бути орієнтований на розвиток податкового потенціалу території.

Це потребує дослідження сутності та оцінки податкового потенціалу.

Певні аспекти розробки методів оцінки податкового потенціалу окремого регіону країни та його сутності розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних вчених І. В. Вахугова, С. В. Каламбет, І. О. Луніної, Л. Л. Тарангул, В. М. Пасенко. У той же час, незважаючи на розмаїття розглянутих теоретичних аспектів визначення сутності та оцінки податкового потенціалу, не існує єдиного підходу до визначення податкового потенціалу регіону.

Податковий потенціал – це потенційно можлива величина відповідних надходжень, яка може бути отримана при належному рівні податкового адміністрування, проведенні грамотної політики бюджетних витрат і оптимального використання всіх природних, демографічних, виробничих і інших чинників і ресурсів. Проте, виявлення податкового потенціалу регіону передбачає не лише кількісну оцінку тієї частини сукупних фінансових ресурсів, які можуть розглядатися як можливі джерела податкових надходжень, але і визначення податкового навантаження на економіку регіону і її економічну обґрунтованість з врахуванням збалансованості інтересів всіх її учасників. Природним прагненням кожного регіону є підвищення фінансової незалежності і стійкості, тому великий інтерес у фахівців викликає питання вдосконалення оцінки податкового потенціалу регіону, а також пошук рішень по збільшенню (нарощуванню) податкового потенціалу і інвестиційної привабливості регіону [1].

Розрахунок податкового потенціалу складається з наступних етапів.

Нормативний – набір основних параметрів податкового законодавства, що відображають формування бази оподаткування і податкові ставки.

Економічний – акумулює параметри економічного розвитку реального сектора економіки, що формують податкову базу, відображають показники податкового навантаження.

Бюджетний – об'єднує показники зарахування податків в різні рівні бюджетної системи.

Джерелами інформації служать дані Держкомстату, Мінекономіки і його підрозділів на місцях.

Оцінка податкового потенціалу здійснюється в певній послідовності:

1. Визначається перелік основних і інших податків, по яких робитиметься розрахунок податкового потенціалу. По інших податках податковий потенціал розраховується на основі фактичних і очікуваних податкових зборів в базовому (поточному) році і прогнозованого індексу зростання споживчих цін.

2. Виробляється розрахунок податкової бази на планований рік, по кожному виду основних податків, відповідно до податкового законодавства України. Як вихідні дані для розрахунку бази оподаткування використовуються дані звіту податкових органів за звітний і поточний періоди [2].

Таким чином, податковий потенціал регіону за основними видами податків можемо представити як:

$$ППР_t = \sum_{i=1}^n БН_i \pm \Delta \sum_{i=1}^n ПБН_{it} + \sum_{j=1}^m ПР_{jt},$$

де $ППР_t$ – податковий потенціал регіону на період t ;

$\sum_{i=1}^n БН_i$ – податкові надходження в регіоні від i -тих податків визнаних у базовому періоді;
 $i=1, n$ – кількість податків, зафіксованих в базовому періоді;

$\Delta \sum_{i=1}^n ПБН_{it}$ – прогнозна величина надходжень від податків зафіксованих у базовому періоді на період t ;

$\sum_{j=1}^m ПР_{jt}$ – прогнозна величина надходжень від нових видів оподаткування на період t ;
 $j=1, m$ – прогнозна кількість нових податків.

При цьому прогнозування бази оподаткування по кожному податку окремо повинне враховувати:

- оцінку макроекономічної ситуації в країні в цілому і в окремих регіонах з врахуванням відмінності їх географічних і соціально-економічних умов у вигляді системи показників і основних параметрів соціально-економічного розвитку;

- оцінку результатів зміни податкового законодавства;

- прогноз оцінки розвитку галузей економіки країни з врахуванням галузевої структури регіону.

Розглянутий методичний підхід дозволяє управлінським органам забезпечити узгодженість бюджетного планування, здійснюваного фінансовими, податковими і економічними службами, в частині визначення податкових доходів муніципальних утворень відповідно до особливостей і пріоритетів економічної політики території.

Отже, розрахунок податкового потенціалу території має дорівнювати сумі потенціалів окремих податків і зборів, які надходять від платників податків або можуть надходити в перспективі. Тобто, податковий потенціал певного регіону залежатиме від розміру податкових надходжень до бюджету на досліджуваній і прогнозний періоди.

Примітки:

1. Корсун А. Ю. Налоговый потенциал как инструмент управления региональной экономикой. Материалы XIII научно-технической конференции «Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону». Том третий. Экономика. Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. – 190 с.
2. Кузнецова С. В. Налоговый потенциал региона в прогнозировании доходной части бюджета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://openbudget.karelia.ru/books/tezis2003/t29.htm>

О. Khomenko

Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine

SCOPE AND EVALUATION OF THE TAX POTENTIAL OF THE REGION

The article reveals the essence of the tax potential of the region and its evaluation method.

Наталія Хомишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕВОЛЮЦІЯ ПОПИТУ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Питання еволюції структури попиту завжди було одним із пріоритетних напрямів економічних досліджень.

Г. Ченнері та М. Сіркін досліджували зміни в структурі споживання в основному для неосоціалістичних країнах у 1950-1970 роках. В цей період внутрішні заощадження як частка від ВВП зросли від 14% у країнах з рівнем доходу на душу населення \$300 до 21% – з рівнем доходу \$1,200. А частка інвестицій від ВВП – від 16% до 23%, відповідно. Державне споживання товарів та послуг також зросло – 11%-13% від ВВП. Частка витрат домогосподарств знизилася – від 76% до 66%, хоча в абсолютних показниках це число збільшилося в три з половиною рази.

Структура споживання домогосподарств зазнала істотних змін. Беручи до уваги лише товари первинного сектору, легкої і важкої промисловості, то частка сільськогосподарської сировини і продуктів харчування знизилася від 74% до 60%. Серед непродовольчих товарів сильне зростання спостерігається для текстилю та одягу (від 16 до 21%), деревини, паперу і різних промислових товарів (від 4 до 7% всіх товарів, які споживаються), машинобудівної (від 2 до 5%) і хімічної промисловості (від 4 до 6%). Можна побачити незначне зростання (0,5%) в споживанні електроенергії та житловій сфері в частці загального споживання, і значне підвищення споживання (від 14% до 18% загального споживання) інших послуг.

Як показують дослідження, зростання доходу не впливає значною мірою на вагу міжнародної торгівлі у великих країнах, проте відбуваються значні зміни в їхній структурі.

Якщо говорити про продукти харчування, то в розвинутих країнах, споживання і торгівля високоякісних товарів, таких як свіжі овочі та фрукти, продукти, які потребують технологічної обробки, в тому числі напівфабрикати, біопродукти, зростає. У країнах, що розвиваються, зі зростанням доходу, що є наслідком змін у структурі споживання, зростає попит на різні групи «високоякісних» товарів, таких як олія і м'ясо, на які в індустріальних країнах немає сильного попиту. За останні 25 років, у всіх країнах, що розвиваються взятих разом, споживання на душу населення м'яса, яєць і молока зросло на 50%. Це складає ¼ від споживання в розвинутих країнах, в яких крім цих товарів, є також попит на інші продукти харчування.

Тому активний торговий баланс сировинних товарів зі зростанням доходу зменшується (від приблизно 6% ВВП до 0). Дефіцит промислових товарів в абсолютних показниках збільшується (від \$24 на душу населення до 33%), а як частка від ВВП – різко зменшується (від 8% до 3%). Також, у зв'язку зі зростанням доходу, появляється позитивне сальдо у торгівлі послугами (від 0 до 1% ВВП).

Деякі країни, що розвиваються, особливо Африки з часом стають ще більш залежними від імпорту продуктів харчування. Тільки країни Латинської Америки, країни Африки, які розташовані на території Сахари підтримують позитивне сальдо товарів цього сектору. Також було зауважено тенденцію до зниження цін в першу чергу на сільськогосподарські товари, що викликано фінансовою підтримкою урядів, та на метал і мінерали у зв'язку з технологічними змінами у довгостроковому періоді.

Зрозуміло, що в період криз відбуваються також зміни в експортно-імпортних потоках. Таку ситуацію можна спостерігати в країнах Азії, в яких у зв'язку з кризою значно зменшився імпорт. Наприклад, імпорт п'ятох країн (Індонезії, Малайзії, Філіппін, Республіки Кореї і Таїланду) знизився на більше ніж 20% у 1998 році, коли в Японії це було 5.5%. Проте зниження імпорту було частково компенсоване зростаючим попитом у розвинутих країнах, наприклад у Америці.

Структурні зрушення в попиті досить тісно пов'язані з законом Енгеля: збільшення доходу за інших рівних умов веде до зниження частки споживчих витрат на продовольство. Наприклад, витрати на продукти харчування забирають лівову частку заробітку в Нігерії, Вірменії та Румунії, перевищуючи 70% усіх витрат. Білоруси, поляки витрачають на продукти харчування майже 50% від загальних витрат, а от у сусідній Молдові, Литві вони перевищують 70%. Найменше свого доходу на харчування витрачають Нідерланди, Данія, Швейцарія, Бельгія, Норвегія – 20%, США, Чехія, Австралія – 30%, а Угорщина – 40%.

Що стосується України, то витрати на продукти харчування є досить високими і вказують на низький рівень життя у країні. Проте з часів незалежності спостерігається незначне зменшення витрат на продукти харчування та безалкогольних напоїв, при цьому споживання непродовольчих товарів та послуг збільшується, що свідчить про непогану тенденцію, яка пояснюється збільшенням доходів споживачі, і покращенням їхнього рівня добробуту.

Проаналізувавши зміни в структурі попиту можна твердити про значний взаємозв'язок між споживанням, доходами, продуктивністю праці, експортно-імпортними операціями тощо, які заслуговують на велику увагу і глибокі дослідження. Адже, структура споживання має свою еволюцію, яка свідчить як про розвиток окремого індивіда, так і економіки в цілому.

Nataliya Khomyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

THE EVOLUTION OF THE DEMAND IN THE WORLD ECONOMY

The article contains the theoretical analysis of the demand in the world economy. It describes the changes in the level of the development, which result from the changes in the structure of consumption and export-import operations.

Дмитро Хорошак

Львівський національний університет ім. І.Франка

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У вітчизняній економіці нині фактично вичерпано стартовий економічний потенціал, який Україна отримала напередодні проголошення незалежності. Відсутність прозорості, справедливої й економічно обгрунтованої приватизації, боротьба за перерозподіл власності послабили увагу до глибинних потреб народу. Практично до 2000 р. заощадження, як і кредити МВФ та Світового банку, не використовувались за призначенням. За такої політики тепер доводиться погашати борги значною частиною доходів державного бюджету. Це означає, що вичерпано можливості для екстенсивного типу розвитку. Нині єдиним і безальтернативним шляхом для України залишається перехід до інноваційної моделі розвитку її економіки. Тільки в цьому випадку Україна може претендувати за наявним науково-технічним потенціалом на належне місце в Європі та у світі. Поглиблення курсу ринкових реформ на інноваційних засадах та їхнє прискорення, радикалізація системних перетворень можуть забезпечити прогресивний розвиток нашої держави, успішне вирішення проблем соціального й економічного розвитку, підвищення добробуту людей та забезпечення їм гідного життя.[1]

Досвід свідчить, що одним із найдієвіших механізмів поживлення інноваційної діяльності є розширення обсягів венчурних інвестицій та формування ефективної системи венчурного інвестування в рамках національної економіки.

Діяльність фондів венчурного інвестування є порівняно новою інвестиційною діяльністю для українського ринку і стала можливою після прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15.03.2001 р. № 2299-III.

Венчурний фонд - недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50% складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торгівельно-інформаційній системі.[2]

Механізм венчурного фінансування полягає у тому, що великі банки, промислові фірми, спеціалізовані венчурні фонди надають кошти новим малим фірмам для розроблення перспективних ідей, не вимагаючи ніяких гарантій, розраховуючи лише на значний прибуток у разі успіху. Середня норма доходу капіталу перебуває в межах 30-60% і є досить привабливою.

Фінансово-економічна криза здійснить подвійний вплив на інноваційні перетворення в країні. З одного боку, фінансова криза перш за все вплине на венчурні підприємства, оскільки зростаюча інфляція сприятиме зростанню короткострокових, спекулятивних інвестицій, що викличе зміну структури інвестицій в бік збільшення питомої ваги інвестицій в торгівлю, фінансово-кредитну сферу тощо. Дефіцит вільних коштів обумовить відмову інвесторів від фінансування наукових досліджень з віддаленими та невизначеними перспективами окупності. Погіршення економічної ситуації викличе зростання бюджетних витрат, в результаті чого зменшиться державне фінансування інвестиційно-інноваційного розвитку держави. [3]

З іншого боку, кризова ситуація може стати стимулом для переходу до економіки виробничого типу, що обумовить неминучий пошук шляхів і засобів усунення кризових процесів. Прагнення до економії ресурсів стимулюватиме дослідження в області створення ресурсозберігаючих технологій. Разом з тим в умовах економічної кризи є можливість вигідно інвестувати у недооцінені компанії з хорошою технологією, сильною командою. В нинішніх умовах деякі такі компанії матимуть проблеми з ліквідністю, тому інвестори можуть ввійти в компанію дешевше.[3]

В умовах фінансово-економічної кризи здатність держави активно фінансувати інноваційні розробки різко падає, тому зростає роль недержавного капіталу. Слід виділити два типи потенційних приватних інвесторів: вітчизняні та закордонні. Здатність активно діяти на українському ринку закордонних гравців залежить від ряду факторів, серед яких важливими є правова та політична ситуація в країні. Окрім макроекономічних чинників важливим є активність вітчизняних інвесторів, адже останні діють в звичних для них умовах і володіють інформаційною перевагою.

Венчурний капітал в Україні перебуває на початковій стадії розвитку і його роль у фінансовій системі незначна. Для активізації венчурного інвестування потрібні консолідовані зусилля держави в ряді напрямів, адже саме вона формує 'правила гри'. За стабільної ситуації в країні, її орієнтації в європейському напрямі та розвинутої інвестиційної інфраструктури вітчизняний інвестор не буде боятись вкладати кошти в інноваційні високо ризикові проекти, а це привабить іноземних інвесторів, фінансові можливості яких є в рази більшими.

Примітки:

1. Крупка, Михайло Іванович Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка - Львів, 2001 - 607 с.
2. 3. Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15.03.2001 р. № 2299-III // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 21. - с. 103.
3. Скригун Н.П., к.е.н., Національний університет харчових технологій, ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ: РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ, Режим доступу http://www.rusnauka.com/5_NITSB_2009/Economics/41186.doc.htm

Dmytro Khoroshchak

Lviv National Ivan Franko University

VENTURE INVESTMENTS AS A MECHANISM FOR INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

The starter economic potential, Ukraine resulted before independence is now virtually exhausted. In the modern realities the innovation development is opposed to extensive one. Venture investing is an important factor of innovation development. This type of investment provides implement the innovative projects that allows us to make an economic breakthrough. All the necessary conditions for the functioning of venture investment should be provided for the improvement of living standards and movement of Ukraine's economy to the new level.

Дмитро Хорошак

Львівський національний університет ім. І.Франка

ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС ЯК МЕХАНІЗМ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Оцінюючи стан податкових відносин в Україні, більшість вчених, експертів і політиків сходяться на тому, що основними вадами податкової системи є її надмірна фіскальна спрямованість та нерівномірний розподіл податкового

навантаження, спричинений масштабними ухиленнями від сплати податків. Наприкінці 2005р. частка ВВП, що перерозподіляється через податкову систему держави зросла до безпрецедентного рівня – 49% ВВП, наблизившись до середнього показника по 15 країнах-членах ЄС і перевищивши середній показник по країнах – нових членах Євросоюзу. Незважаючи на суперечливий характер, зростання податкових надходжень до зведеного бюджету продемонструвало значні резерви підвищення фіскальної ефективності основних податків за рахунок розширення податкової бази [1].

Економічна ситуація в країні прямо залежить від стану податкової системи. Значним недоліком системи оподаткування України вважаємо нестабільну та неузгоджену законодавчу базу. Це позбавляє підприємств нормального ведення поточного бізнесу та можливостей планування своєї діяльності на перспективу. Прийняття Податкового кодексу в певній мірі дозволить вийти із кризової ситуації, що нині має місце.

Основною метою розробки проекту Податкового кодексу України стала необхідність систематизації та узагальнення нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері оподаткування. Необхідність розробки проекту виникла з огляду на те, що діючі нормативно-правові акти з питань оподаткування були прийняті в різний час, різними суб'єктами владних повноважень, що призвело до неузгодженості їх правових норм, або навіть прогалину в законодавстві з питань оподаткування [2, с. 187].

Проектом Податкового кодексу України визначатимуться правові основи побудови та функціонування податкової системи, її структура та елементи. Податковий кодекс має замінити більше двадцяти діючих законодавчих актів, серед яких Закони України «Про систему оподаткування», «Про податок на додану вартість», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок з доходів фізичних осіб», «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» та низки інших [3, с. 128].

Податковий кодекс України, як єдиний консолідований нормативно-правовий акт, надасть можливість запобігти штучній податковій збитковості суб'єктів господарювання, створення єдиних справедливих підходів та прозорих правил нарахування та сплати податків, зборів, обов'язкових платежів, забезпечить сталість податкового законодавства в державі. Прийняття Податкового кодексу України забезпечить встановлення єдиного механізму реалізації державою податкової політики, визначить єдині засади, правила та норми з питань оподаткування як для платників податків, так і органів державної влади, забезпечить уникнення колізійних норм, прогалин у законодавстві та різного тлумачення норм, які регулюють відносини у сфері оподаткування [4, с. 63].

В умовах євроінтеграційного курсу України з акцентом на інноваційний розвиток особливу увагу слід приділити формуванню стабільної економіки в країні. Можливо, найважливішим аспектом такої стабільності стане прийняття прозорої і зрозумілої правової бази у сфері оподаткування. Податкову систему доцільно будувати із урахуванням світового і вітчизняного досвіду, а також потрібно формувати таку податкову політику, яка б була спроможною забезпечити стабільність та зрозумілість системи оподаткування, зменшити податковий тягар і збалансованість інтересів держави та суб'єктів господарювання. При позитивному результаті внаслідок здійснення пропонованих заходів, можна очікувати на пожвавлення економічної активності, зменшення сектору тіньової економіки, більш збалансоване наповнення державного бюджету, залучення іноземного інвестора та покращення відносин держави і бізнесу. Саме тому вважаємо, що прийняття та впровадження Податкового кодексу сприятиме ефективному функціонуванню вітчизняної економіки та подоланню кризи.

Примітки:

1. Соколовська А.М. До питання про податкову реформу в Україні // Фінанси України. – №4. – 2006р.
2. Карпінський Б.А., Залуцька Н.С. Особливості реформування податкової системи України // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2006. – №16. – С. 186-190.
3. Бондаренко І.М. Проблеми кодифікації податкового законодавства // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Карабіна. – 2008. – № 817. – С. 128-131.
4. Швабій К.І. Методологічні підходи до розробки податкового кодексу України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1. – С. 54-64.

Dmytro Khoroshchak

Lviv Ivan Franko National University

THE PASSING OF A TAX CODE AS A MECHANISM FOR STABILIZING UKRAINE'S ECONOMY

The necessity of The Tax Code passing is showed. The main criteria of a probable Tax Code are defined. The main positive results of The Tax Code passing are indicated.

Михайло Хромов

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИДИ УХИЛЕНЬ ТА УНИКНЕНЬ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Протягом останніх років таке явище як ухилення від сплати податків, набуває популярності та в окремих випадках стало нормою для ведення бізнесу в Україні.

Разом з тим, це призводить до розвитку ряду негативних тенденцій – зменшення надходжень до державного бюджету, недофінансованість соціальної сфери й інших суспільних потреб, що спричиняє введення нових податкових платежів, збільшення ставок по вже діючих, а також зростання рівня корупції і злочинності, порушення норм здорової конкуренції тощо[1,2]. На нашу думку, проблема ухилення від сплати податків є нагальною для вирішення в Україні і потребує постійного контролю.

Ухилення та уникнення від сплати податків притаманне будь-якому суспільству. Адже, платник податків завжди намагається мінімізувати суму податку, що необхідно сплатити. У державах з високим рівнем національної свідомості, економічного розвитку, громадських інституцій у процесі розроблення податкового законодавства беруть участь державні органи не одноосібно, а спільно з платниками податків (інтереси яких представлені громадськими організаціями, об'єднаннями виробників тощо). При цьому в країнах з незрілою демократією, несформованими громадськими інституціями, високим рівнем корупції усіх гілок влади сплату податків розглядають як примусове стягнення.

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати податків, виділяють[2]:

- кількість податків та рівень податкових ставок;

- складність у розрахунках податкових сум;
- високий рівень нестабільності (постійно змінюються не лише ставки оподаткування, а й види податків);
- нерациональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків, низька частка особистого прибуткового податку і високі нарахування на фонд заробітної плати);
- ефективність роботи податкової служби;
- рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки;
- рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків;
- рівень корупції у державі.

Виходячи з цього В.Вишневський і А.Веткін виділяють два основних способи уникнення від сплати податків. Це використання податкових пільг і податкових лазівок. Щодо лазівок, то вони або навмисно створюються, тобто закладаються у проекти податкових законів розробниками, які лобіюють інтереси окремих платників та їх груп, чи вносяться під час голосування за дані законопроекти членами парламенту; або виникають внаслідок недосконалості податкового законодавства, передусім недостатньої регламентації процедурних питань. І той, і інший спосіб уникнення податків характерний для України, але найбільш розповсюдженим способом уникнення оподаткування, все таки, виступають пільги[3].

Умовно податкові пільги можна розділити на вилучення, знижки і податкові кредити. Вилучення - це пільги, які дають можливість звільнити від оподаткування окремі об'єкти (предмети) оподаткування. Знижки - це пільги, які зменшують базу оподаткування. Податковий кредит - це зменшення суми валових податкових зобов'язань (нарахованого податку) для визначення остаточних зобов'язань (сума податку, що має бути сплачена до бюджету).[4]

Податкові лазівки, як другий спосіб уникнення від сплати податків, прийнято розділяти на зміщення доходу, відкладення доходу і податковий арбітраж. Зміщенням доходу називається переведення платником податку доходу під більш низьку граничну ставку податку в умовах податкової структури із зростаючими граничними ставками [4]. Широкого розповсюдження цей вид податкової лазівки не має, оскільки існують інші радикальніші методи уникнення сплати податків, як, наприклад, відкладення доходу, або перенесення терміну сплати податку на більш пізніший час [4]. Мова йде про можливість платника податку переносити терміни визнання доходу і сплати податку, використовуючи можливості, надані законодавством, або визнання доходів і витрат по принципу першої із подій, що відбулася раніше, яке дає можливість такому платнику, маючи гроші на розрахунковому рахунку, взагалі ніколи не сплачувати ПДВ і податок на прибуток. В такому випадку достатньо тільки в кінці звітного періоду зробити передплату тому підприємству, яке або має дебетове сальдо по ПДВ і збитки, або воно просто зникне. Податковий арбітраж - це теж саме, що й "податкове сховище", тобто країни (її території) з пільговими режимами оподаткування, так звані "податкові оазиси".

А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк розглядають уникнення від сплати податків як зниження суми податкових платежів законними методами, а ухилення від сплати податків – свідомі дії платників податків, спрямовані на їх несплату через заниження відомостей про величину доходів чи вартість майна, які підлягають оподаткуванню, або повне їх приховування[5].

Якщо з уникненням від сплати податків можна боротись шляхом зменшення податкових пільг і лазівок, то проблема ухилення від оподаткування є найбільш гострою. Існує декілька найбільш поширених методів ухилення[4]:

- нелегальна діяльність з виробництва товарів та надання послуг, або іншими словами "тіньовий бізнес", який передбачає повну несплату всіх податків і зборів і може провадитись у таких формах: заняття підприємницькою діяльністю без відповідної державної реєстрації, імітація зупинення діяльності підприємства, здійснення діяльності, що підлягає ліцензуванню без відповідної ліцензії, нелегальне виробництво товарів і надання послуг у межах легальної діяльності та ін.;
- приховування об'єктів оподаткування в межах легальної діяльності передбачає: неподання податкових декларацій, або подання їх з перекручуванням; приховування виручки; заниження сум фактично виплаченої заробітної плати; завищення валових витрат тощо;
- фальсифікація обліку, як метод ухилення, передбачає ведення податкового обліку з порушенням чинного законодавства, наприклад, відображення підприємцем своїх особистих витрат як загальних витрат підприємства; невідображення у податковому обліку деяких операцій (наприклад, товари продаються фактично, але продовжують обліковуватись на складах продавця і навпаки);
- маскування дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями може здійснюватись шляхом створення фіктивних фірм; оформлення операцій з продажу як дарунків; оформлення оплати праці як участі у прибутках або відносин позики тощо;
- неумисні правопорушення і помилки, які виникають внаслідок складності чинного законодавства, частой зміни податкових норм, необізнаності платників з причини недостатнього інформування та роз'яснення податковими органами.

Крім цього, за ухилення від сплати податків передбачена кримінальна відповідальність, яка встановлена ст.212 Кримінального кодексу України[6]. Вона передбачає покарання за умисне ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів таких осіб: службових осіб підприємств незалежно від форми власності; осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи; інших осіб, які зобов'язані сплачувати податки, збори та інші обов'язкові платежі.

Проблема ухилення від податків та уникнення їх сплати є нагальною та актуальною, та потребує розроблення дієвих заходів її вирішення. Удосконалення податкової системи дозволить зменшити масштаби цього явища.

Примітки:

1. Коновалова І.М. Теоретичні аспекти ухилення від сплати податків та механізм їх уникнення./ Коновалова І.М./ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.klubok.net/article1889.html>.
2. Нашкєрська М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків./ Нашкєрська М.М./ Науковий вісник.- 2008.- вип. 18.7
3. Вишневський В. Відхід від сплати податків: теорія і практика.: Монографія/ Вишневський В. Веткін А./ ІНАН України, Інститут економіки промисловості.-Донецьк, 2003. – с.10, 62.
4. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора: Пер. з англ. А.Олійник, Р. Скільський. - К.: Основи, 1998. - 703 с.

5. Загородній А.Г., Фінансові-економічний словник./ Загородній А.Г., Вознюк Г.Л./ – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2005. – 714 с.
6. Кримінальний кодекс України 2341-14 ст. 212 «Ухилення від сплати податків»

Mihaylo Khromov

Ivan Franko National University of Lviv

TYPES OF DEVIATIONS AND AVOIDANCES ARE FROM PAYMENT OF TAXES IN UKRAINE

Defined reasons to avoid taxes, the analysis of tax evasion. The essence of concepts of deviations and avoidance turns out from payment taxes.

Віталій Царик

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

ВПЛИВ КОЛИВАНЬ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

У сучасних умовах перед підприємствами України гостро постала проблема їх виживання у жорсткій конкурентній боротьбі. Забезпечити конкурентні переваги на ринку зможуть підприємства із значним фінансовим потенціалом. Одним із напрямів нарощення фінансового потенціалу підприємства є залучення іноземного капіталу. У результаті цього у підприємств виникає необхідність працювати в декількох країнах і, відповідно, мати справу з багатьма валютами. Тоді проблема обмінних курсів набуває загрозливих розмірів, оскільки й прибуток, і показники ефективності діяльності будуть відчувати на собі вплив валют у звітності компанії. У якості прикладу можна розглянути підприємство з іноземними інвестиціями: воно імпортує товари материнської компанії з США та продає їх у межах нашої країни. Материнська компанія потребує оплати товарів у доларах, а підприємство з іноземними інвестиціями встановлює ціни й продає товари за українську валюту. Більш того усі витрати фірми також проводяться в гривнях.

Вплив змін курсів валют на показники ефективності діяльності визначається багатьма факторами. Розглянемо таку ситуацію, відповідно до прикладу, при якій долар по відношенню до гривні зростає, це тягне за собою такі наслідки:

- зростання витрат підприємства;
- зменшення прибутку;
- зниження конкурентоспроможності.

Вищенаведені наслідки безумовно є негативними для підприємства. Розглянемо протилежну ситуацію, при якій гривня по відношенню до долара зростає, це безумовно несе за собою також певні наслідки для підприємства, але вони будуть позитивними тому, що витрати підприємства зменшаться, підвищиться прибуток і т.д. [1, с. 452].

Але в Україні існують підприємства які активно співпрацюють з міжнародними ринками, для них коливання валютних курсів можуть бути як позитивним так і негативним фактором. Позитивним в тому випадку, коли національна валюта знижується по відношенню до іноземної. А негативним при оберненій ситуації. На практиці скачки собівартості реалізованих товарів звичайно відображаються на конкурентоспроможності підприємства на місцевому ринку, а спроби "прив'язати" ціну до собівартості не тільки відобразяться на обсязі реалізованих товарів, але й стануть причиною зміни операційних витрат: адже обсяг продажу також зміниться. Слід також відмітити тут ще один аспект операцій з іноземною валютою. Компанії, що займаються експортом, імпортом або іншими операціями з іноземною валютою, будуть використовувати, по мірі можливостей, методи хеджування, щоб захиститися від ризику нехай навіть тимчасових коливань курсів валют. Якщо компанія з США експортує свої товари на зарубіжний ринок та очікує отримати оплату за свої поставки у місцевій валюті через 30 або 60 днів, то одночасно її фінансист може заключити контракт на продаж еквівалентної суми іноземної валюти на той момент у майбутньому, але за сьогоднішнім курсом. Такий валютний контракт – його називають форвардним – являє собою типовий приклад широко вживаного на світовому валютному ринку виду угод. По суті, мета валютного хеджування – прив'язка до правлячого на сьогоднішній день курсу валюти, аби обминути ризик його змін [2, с. 350].

У світовій практиці широко використовуються стратегії мінімізації валютних ризиків. За допомогою форвардних і ф'ючерсних контрактів можливо захистити свої прибутки і мінімізувати втрати пов'язані зі зміною курсів валют.

Таким чином визначення позитивного чи негативного впливу валютних курсів дозволяють підприємству вчасно вжити заходів задля забезпечення стабільності його життєдіяльності.

Примітки:

1. Панченко І. П. Міжнародний менеджмент: навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2007. – 468 с.
2. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібн. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002.- 384 с.

Vitaliy Tsaryk

Volyn National University of Lesya Ukrainka

INFLUENCE OF VIBRATIONS OF RATES OF EXCHANGE IS ON THE RESULTS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES WITH FOREIGN INVESTMENTS

Influence of vibrations of rates of exchange is considered on the results of activity of enterprises with foreign investments

Тетяна Циба

Вінницький національний аграрний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Однією з найважливіших функцій управління підприємством є планування його діяльності в цілому, в тому числі доходів від операційної діяльності. Зміст цієї функції полягає у науковому обґрунтуванні цілей підприємства щодо формування його доходів, визначенні кількісного їх обсягу у плановому періоді та найкращих засобів досягнення цих цілей та цільових показників.

Як відомо, дохід від операційної діяльності підприємства являє собою один із видів фінансового результату його звичайної господарської діяльності з виготовлення і реалізації основної продукції (робіт, послуг) та інших забезпечувальних

чи супроводжувальних їх операцій, що здійснюються циклічно з використанням відповідних операційних ресурсів, на базі якого формується відповідний вид його прибутку [1].

Формування доходів від операційної діяльності підприємства здійснюється за регулювання певного економічного механізму. Нині науковці розглядають, як правило, три основні види економічного механізму формування доходів – державний, ринковий та внутрішній. Основу механізму державного регулювання формування доходів від операційної діяльності становлять законодавчі й нормативно-правові акти державних органів влади, що визначають умови формування доходів від операційної діяльності підприємств.

Ринкове регулювання доходів від операційної діяльності підприємств опосередковується через ринковий механізм формування рівня цін на товарну продукцію підприємств, що призначена до реалізації. Ринкові ціни на товарну продукцію суб'єктів господарювання формуються під впливом обсягів пропозиції та попиту, рівня конкуренції, цінової еластичності попиту й інших чинників, що широко висвітлені в працях економістів.

Основу внутрішнього механізму формування доходів від операційної діяльності підприємства становлять окремі положення його статуту, система розроблених підприємством цільових стратегічних показників, критеріїв і нормативів цих доходів [1].

У системі механізму регулювання доходів з операційної діяльності певна роль належить визначенню джерел їх формування, які поділяються на дві основні групи: 1. доходи, що формуються за рахунок основної діяльності підприємства; 2. доходи, що формуються за рахунок інших видів його операційної діяльності. Склад конкретних джерел формування доходів від операційної діяльності за кожною з цих груп визначається в нормативних актах стосовно ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності [1].

Для розв'язання проблем підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств суттєве значення має раціональна організація бухгалтерського обліку доходів. Важливе місце тут посідають доходи від реалізації продукції (товарів, послуг). Адже вони є головним джерелом грошових надходжень сільськогосподарських підприємств. За ринкової економіки обсягам продажу і виручці приділяється особлива увага. Від величини виручки залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів та інших зобов'язань перед суб'єктами господарювання [2].

За 2009 р. від сільськогосподарської діяльності Вінницької області отримано 267,1 млн. грн. прибутку, рівень рентабельності склав 8,7%. З прибутками 2009 р. закінчили 357 сільськогосподарських підприємств, що менше на 3,5%, ніж у 2008 р., а сума їх прибутку зросла на 11,3% і склала 436,8 млн. грн. У розрахунку на одне прибуткове підприємство отримано 1,2 млн. грн. прибутку проти 1,1 млн. грн. у попередньому році. Зі збитками своєю діяльністю завершили 141 сільськогосподарське підприємство (146 підприємств у 2008 р.), сума збитків у яких склала 170,0 млн. грн. (130,8 млн. грн.). У середньому по області на одне збиткове сільськогосподарське підприємство припадало 1,2 млн. грн. збитку (895,7 тис. грн.) [4].

Необхідно зазначити, що за попередніми підсумками у 2009 р. результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств України (крім малих) становив 7,0 млрд. грн. прибутку проти 5,6 млрд. грн. у 2008 р., рівень рентабельності (без урахування бюджетних дотацій і доплат) в цілому склав 12,9% проти 13,1% у попередньому році. Прибутки від виробництва продукції сільськогосподарства та надання послуг в рослинництві і тваринництві отримали 63% підприємств, сума прибутку в середньому на 1 підприємство становила 1,8 млн. грн. (у 2008 р. – відповідно 64% і 1,4 млн. грн.). У той же час, 37% підприємств отримали від сільськогосподарського виробництва збитки, їх сума у розрахунку на 1 підприємство склала 979,1 тис. грн. (у 2008 р. – відповідно 36% і 746,7 тис. грн.) [3].

Для підтримки сільськогосподарського виробництва, за попередніми підсумками, у 2009 р. на рахунки сільськогосподарських підприємств (крім малих) фактично надійшло 757,9 млн. грн. прямих бюджетних дотацій і 1,9 млрд. грн. за рахунок повернення їм податку на додану вартість. У цілому за 2009 р. підприємствами отримано майже 2,6 млрд. грн. бюджетних коштів, або 285,0 тис. грн. у розрахунку на 1 підприємство (у 2008 р. – 5,3 млрд. грн. і 571,6 тис. грн.) [3].

Таким чином, регулювання доходів від операційної діяльності – важлива умова підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, оскільки зазначені доходи є головним джерелом їх грошових надходжень. Вони не лише забезпечують внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасне та повне виконання зобов'язань перед банками та державою, що в кінцевому підсумку позначається на фінансовому результаті діяльності аграрних підприємств.

Примітки:

1. Ніколаєва В. П. Класифікація доходів з операційної діяльності підприємства / В. П. Ніколаєва // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 91–95.
2. Циліорик Г. І. Теоретичні основи організації обліку доходів від операційної діяльності сільськогосподарських підприємств: історичний аспект / Г. І. Циліорик // Економіка АПК. – 2007. – №3. – С. 93–98.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. <http://www.vous.vin.ua>

Ciba Tetyana

Vinnitsya national agrarian university

ADJUSTING OF PROFITS FROM OPERATING ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The basic types of economic mechanism of forming of profits are considered from operating activity of enterprises, certainly sources of forming of profits.

Тетяна Цимбала

Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УМОВАХ КРИЗИ

Менеджмент ділових організацій несе перед суспільством подвійну відповідальність: юридичну і соціальну. Концепція корпоративної соціальної відповідальності була запропонована Кітом Девісом у 1975 році. Вона охоплює п'ять ключових положень:

- Соціальна відповідальність виникає із суспільної влади. Органи влади мають
- створювати умови і показувати приклади соціальної відповідальності;

- Бізнес має діяти як двостороння відкрита система: з одного боку, враховувати
- вплив суспільства, ринкові сигнали, а з іншого – бути відкритим у своїх операціях для громадськості;
- Соціальні витрати мають бути ретельно обчислені й розглянуті з погляду
- правомірності їх віднесення до собівартості виготовлення того чи іншого продукту, надання послуг;
- Соціальні витрати, що розподіляються за кожним продуктом, послугою, видом
- діяльності, в кінцевому підсумку оплачуються споживачем;
- Ділові організації, як і громадяни, залучаються до відповідальності за розв'язання
- поточних соціальних проблем, які перебувають за межами звичайних сфер їхньої діяльності.
- На сьогодні існує безліч тлумачень поняття соціальної відповідальності. Ось кілька з них:
- Соціальна відповідальність - певний рівень добровільного реагування організації на соціальні проблеми [3, С.151].
- Формальне визначення соціальної відповідальності припускає обов'язок керівництва організації приймати рішення і здійснювати дії, що збільшують рівень добробуту і відповідають інтересам як суспільства, так і самої компанії [1, С.54] .
- Соціальна відповідальність бізнесу – підприємництво, в основі якого є повага до зацікавлених у результатах діяльності компанії суспільних груп. Від цих груп залежить і водночас саме на них впливає будь-яке підприємство. До них відносять акціонерів, керівників і працівників компанії, її кредиторів, постачальників та споживачів продукції або послуг, територіальну громаду, органи влади й суспільство, засоби масової інформації [4, С.7].

Основними визначальними чинниками соціально орієнтованої держави є стан та умови реалізації соціальної відповідальності. Сьогодні в багатьох країнах уже давно діють державні програми, що пропонують соціально відповідальним компаніям істотні преференції у сфері оподаткування, державних закупівель і кредитування. А такі серйозні міжнародні інституції, як Європейський банк реконструкції та розвитку й Міжнародна фінансова корпорація, надають чималу допомогу соціально відповідальним корпораціям. Соціальна відповідальність в Україні набуває поширення, зокрема, й завдяки таким потужним організаціям, як ООН, що започаткувала та підтримує діяльність української мережі Глобального договору, котрий охоплює вже понад 140 організацій. Загалом модно виділити чотири умови її розвитку в Україні. По-перше, це довіра до бізнесу: суспільство має побачити, що він поділяє його інтереси. По-друге, діалог між зацікавленими сторонами, бо відповідальність – процес багатосторонній. І найважливішою тут є роль держави у створенні ситуаційного простору для розвитку діалогу з усіма сторонами навіть тоді, коли вони не завжди можуть порозумітися. По-третє, соціальні й екологічні питання мають бути включені до освітніх програм, адже процес культурних змін потребує відповідної манери поведінки в бізнесі. По-четверте, дотримання прав людини: лише тим компаніям, які їх дотримуються, видають державні гарантії, субсидії і кредити.

Особливо цікавим питання соціальної відповідальності є в умовах кризи. В цей час велика кількість фірм намагається обмежити свої видатки, в тому числі і на соціальні проекти та заходи, керуючись тим, що це тільки додаткові витрати. Але в даній ситуації є ще інший бік медалі. В умовах економічного спаду, коли ослаблюються соціальні функції держави, бізнес повинен зберігати потенціал для розвитку соціальних ініціатив. Причому, за умов раціонального менеджменту, інвестиції в корпоративну соціальну відповідальність є економічно виправданими, тобто допомагають у кінцевому підсумку збільшити прибутки компанії. Якщо правильно підійти до корпоративної соціальної відповідальності, то виявиться, що вона містить багато секретів виживання й процвітання бізнесу в кризові часи. Корпоративна соціальна відповідальність містить у собі і вплив на суспільство, і увагу до сфери HR, оплати праці працівників, їхнього навчання. Сюди ж належать питання бізнес-етики та екології. Проте практично всі представники бізнесу відзначають, що в період економічного спаду першочерговим завданням соціально відповідальних компаній стає збереження якомога більшого числа робочих місць. Так, як візирець компанії, що застосовує таку політику можна назвати АТ "Нова Лінія". Ініційована ними Національна програма «Вік - не перешкода» в 2009 році , свідчить про посилення соціальної активності компанії в кризу. Мета програми забезпечити роботою людей, старших 40 років, саме їм найважче знайти роботу. Програма стартувала у вересні, і на сьогоднішній день за цією програмою в «Новій Лінії» працює 128 чоловік. Окремим важливим сегментом КСВ є заходи, спрямовані на захист навколишнього середовища і впровадження технологій, які зберігають ресурси. На відміну від соціальних аспектів КСВ, ефективність яких можна підрахувати лише за непрямими показниками, впровадження екологічних проектів може розглядатися як повноцінний бізнес-проект. Як приклад можна навести проект будівництва сміттєспалювального заводу, що розробляється компанією ТММ.

Витрати на реалізацію програм із захисту навколишнього середовища в короткостроковій перспективі можуть бути скорочені або перенесені на інший термін, а увагу необхідно зосередити на збереженні якомога більшої кількості робочих місць. Короткострокові проекти виправдано ініціюються компаніями в екстрених ситуаціях, таких як повінь, землетрус або голод. У цих випадках компанія повинна проявити свою зацікавленість і надати термінову підтримку. Але в менш критичних обставинах довгострокове соціальне інвестування виявляється більш ефективним. Наприклад, мексиканська компанія з виробництва цементу Cemex допомагає бідним родинам у Мексиці будувати будинки, вносячи тим самим довготерміновий внесок і у добробут конкретних родин, і в розвиток соціальної стабільності в цілому.

Отже, підходимо до висновку, що корпоративна соціальна відповідальність – один із дієвих механізмів мінімізації негативних соціальних наслідків економічної нестабільності. Залучення значного потенціалу бізнесу через механізми корпоративної соціальної відповідальності сприятиме створенню стабільної зайнятості, скороченню бідності, раціональному використанню енергії та захисту навколишнього середовища, посиленню національної конкурентоспроможності, ефективному управлінню та боротьбі з корупцією.

Примітки:

1. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
2. Кузницька О.Є. Капіталізм з людським обличчям// Фінанси України. – 2009. Доступно з < <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2009/01/31/150085/>>. – [Цит. 21.04.2010 р.].
3. Психологія праці та професійної підготовки особистості: Навчальний посібник /За ред. П. С. Перепелиці, В. В. Рибалки. - Хмельницький: ТУП, 2001. – 330с.
4. Філоненко С. Чи готовий український бізнес до соціальної відповідальності?// Віче. – 2010.

Доступно з <<http://www.viche.info/journal/1811/>>. – [Цит. 21.04.2010 р.].

Tetiana Tsybala

Ivan Franko National University of Lviv

SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONDITIONS OF CRISIS

In this article are shown the importants of the social responsibility in the conditions of crisis. Also are given few definitions of social responsibility and some examples of providing business according to social responsibility

Ірина Чабан

Львівський національний університет ім. Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Одним з актуальних завдань функціонування підприємств України в умовах фінансової кризи є управління дебіторською заборгованістю. Актуальність цієї проблеми та потреба в її розв'язанні пов'язані з дефіцитом грошових коштів в економіці та неплатоспроможністю багатьох підприємств, які несуть за собою кризу взаєморозрахунків, в результаті чого більшість підприємств практично не мають можливості нормально функціонувати. В таких умовах особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів, що сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції, забезпеченню своєчасної інкасації боргу, зміцненню платоспроможності фірми, залученню нових клієнтів, збільшенню чистого грошового потоку та прибутку.

Як свідчать статистичні дані останніми роками величина дебіторської заборгованості в Україні зростає швидкими темпами. Так, якщо у 2005 році обсяги дебіторської заборгованості в країні становили 421832,96 млн. грн., то у 2006 вони зросли на 26% у порівнянні з попереднім роком до 533595,63 млн. грн., у 2007 – на 36% до 726362,75 млн. грн., у 2008 році їх сума становила 1022506,17 млн. грн. (приріст – 41 %) [5]. Такий стрімкий ріст дебіторської заборгованості говорить лише про значні постійно зростаючі обсяги взаєморозрахунків, які можуть не тільки стати на перешкоді нормальному функціонуванню підприємства, але й призвести його до банкрутства. Саме тому розроблення ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю на даний момент повинно бути пріоритетним завданням управлінського персоналу будь-якого суб'єкта господарювання.

Відповідно до П(С)БО 10 «дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату» [1].

Управління дебіторською заборгованістю - це сукупність процесів планування, організації, координації та контролю за станом дебіторської заборгованості, необхідних для досягнення цілей підприємства.

Метою управління дебіторською заборгованістю є забезпечення ефективної діяльності підприємства шляхом визначення оптимального її розміру і забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Як і будь-який процес управління дебіторською заборгованістю підприємства складається з ряду взаємопов'язаних дій, що носять назву етапів управління. Бланк І. А. виділяє наступні етапи управління дебіторською заборгованістю [2, с.196]: аналіз поточної дебіторської заборгованості підприємства в минулому періоді; вибір виду кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції; визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за товарним та споживчим кредитами; формування системи кредитних умов; формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов надання кредиту; формування механізму інкасації дебіторської заборгованості; забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості; побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

В економічній літературі представлена значна кількість методів та інструментів щодо управління дебіторською заборгованістю, тому для розробки ефективного механізму управління необхідно розглянути їх усі з метою вироблення комплексного підходу, що є особливо актуальним в умовах фінансової кризи. Доцільним є поділ методів управління дебіторською заборгованістю на такі групи: методи оптимізації розміру дебіторської заборгованості підприємства та методи стягнення дебіторської заборгованості.

Оптимізація розміру дебіторської заборгованості підприємства перш за все пов'язана з вибором раціональної кредитної політики, що здійснює підприємство відносно своїх дебіторів. Критерієм оптимальності здійснення кредитної політики підприємства є така умова:

$$\text{ОПдр} > \text{ОЗдз} \quad (1)$$

де ОПдр – додатковий операційний прибуток, що отримується підприємством від збільшення продажу продукції в кредит; ОЗдз – додаткові операційні витрати підприємства з обслуговування дебіторської заборгованості і розмір втрат засобів через недобросовісність клієнтів [3, с.167].

Другою групою методів управління дебіторською заборгованістю є методи її стягнення. Дубровська Є. В. виділяє наступні методи стягнення дебіторської заборгованості - досудове стягнення дебіторської заборгованості та її стягнення у судовому порядку.

Класифікація досудових методів та інструментів стягнення дебіторської заборгованості передбачає виділення двох груп, а саме: інкасаційні методи та інструменти стягнення дебіторської заборгованості й інструменти рефінансування дебіторської заборгованості. Інкасаційні методи та інструменти включають методи впливу на боржників та альтернативні методи інкасації. Методи впливу на боржників можна поділити на наступні групи: психологічні (нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних поставальників, що загрожує боржнику втратою іміджу); економічні (фінансові санкції, призупинення поставок); юридичні (претензійна робота, досудове переписування) [4, с.301]. Альтернативними інструментами стягнення дебіторської заборгованості є: взаємозалік, реструктуризація, погашення дебіторської заборгованості шляхом врахування платежів до бюджету.

Розглядаючи методологію управління дебіторською заборгованістю неможливо не зазначити, що важливим моментом є підвищення її якості. Досягти цієї мети можна шляхом: всебічної оцінки фінансового стану потенційних кредиторів, їхньої платоспроможності, репутації, строку існування; диверсифікації клієнтів; лімітування дебіторської заборгованості шляхом визначення її максимальної суми загалом та в розрахунку на одного клієнта; використання різних форм забезпечення повернення боргу (застава, страхування, гарантії банків або «третьох осіб», оформлення забезпеченням векселем тощо); підвищення дієвості штрафних санкцій щодо боржників.

З огляду на викладений матеріал можна сказати, що дебіторська заборгованість, як недоотримана частина виручки підприємства, є природним процесом його господарської діяльності та засобом збільшення обсягів реалізації продукції. Будь-яке підприємство залежить від своїх дебіторів, однак якщо механізм управління дебіторською заборгованістю на підприємстві недостатньо продуманий, а кредитна політика слабка, її значні обсяги можуть мати для суб'єкта господарювання негативні наслідки.

Таким чином, механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства має бути побудований так, щоб не допускати випадків несплати заборгованостей покупцями, з одного боку, а з іншого - залучати нових клієнтів. Цього можна досягнути лише за рахунок комплексного підходу до управління дебіторською заборгованістю, який би враховував усі існуючі методи управління. Розробка поетапного управління дебіторською заборгованістю, оптимізація її розміру, ефективна та продумана кредитна політика, застосування сучасних методів рефінансування та реструктуризації в сукупності дадуть змогу ефективно управляти заборгованістю існуючих дебіторів та залучати нових покупців.

Примітки:

1. П(С)БО 10// <http://www.ligazakon.ua>
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс – 2-е изд., перераб. и. доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Герасимчук З. В., Вахович І. М. Финансовый менеджмент: Навчальний посібник// Видання друге, перер. і доп. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 421 с.
4. Дубровська Є. В. Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю//Вісник Чернівецького університету. – Економічні науки. – 2009. – Випуск 2(34. – с.299-307
5. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Iryna Chaban

The National University of Lviv

THE MANAGEMENT BY THE ACCOUNT RECEIVABLE OF ENTERPRISES

The mechanism of management by the account receivable, the methods of determination its optimum size and methods of such debt liquidation are described in the lecture.

Інна Чепурна-Кос

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УМОВАХ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Нормативно-правове забезпечення природних монополій в умовах кризи в Україні є недосконалим, а відтак потребує належного правового регулювання.

Вбачається доцільним проаналізувати вже існуюче законодавче забезпечення в сфері державного регулювання природними монополіями та запропонувати можливі шляхи вирішення поставлених проблем, які виникли в умовах кризи в Україні.

Діяльність природних монополій в економіці України регулюється Законом України «Про природні монополії» від 20.04.2000 р. N 1682-III з відповідними змінами і доповненнями, а також цілим рядом інших нормативно-правових актів.

Закон України «Про природні монополії» визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні.

Метою цього Закону є забезпечення ефективності функціонування ринків, що перебувають у стані природної монополії, на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів.

Необхідно зауважити, що якщо міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, встановлено інші правила, ніж ті, що їх містить цей Закон, то застосовуються правила міжнародного договору.

Дія вказаного Закону поширюється на відносини, що виникають на товарних ринках України, які перебувають у стані природної монополії, та на суміжних ринках за участю суб'єктів природних монополій.

Передбачене цим Законом регулювання діяльності суб'єктів природних монополій не застосовується у сферах, що не належать до природних монополій, якщо інше не встановлено законами України. Законодавством про природні монополії можуть установлюватися особливості регулювання діяльності суб'єктів природних монополій на окремих товарних ринках.

Законом України «Про природні монополії» врегульовано діяльність суб'єктів природних монополій у таких сферах: транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами; транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл; транспортування інших речовин трубопроводами, транспортом; передачі та розподілу електричної енергії; користування залізничними колями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування; управління повітряним рухом; централізованого водопостачання та водовідведення; централізованого постачання теплової енергії; спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів за переліком, який визначається Кабінетом Міністрів України.

Метою нашого дослідження є пошук можливих шляхів вирішення проблем нормативно-правового забезпечення природних монополій в умовах кризи в Україні.

Ефективність економічного регулювання природних монополій залежить від того, як держава забезпечує нормативно-правову основу і суспільну атмосферу, які сприяють належному функціонуванню ринкової системи. Американські професори-економісти К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю зазначають, що ефективне функціонування ринкової економіки передбачає такі заходи, як надання законного статусу приватним підприємствам, визначення прав приватної власності та гарантування обов'язковості дотримання контрактів. Уряд також повинен встановлювати законні "правила гри", які регулюватимуть відносини між підприємствами-монополістами і споживачами [1].

У світовій практиці склалося декілька шляхів формування системи органів регулювання природних монополій, за якими таке регулювання можуть здійснювати:

- відповідні галузеві міністерства (транспорту, зв'язку, енергетики тощо);
- органи захисту конкуренції (антимонопольні комітети і подібні їм структури);
- незалежні регулюючі комісії.

В Україні досі не обрано модель такого реформування. Існує практика регулювання першого типу – галузевими відомствами, які одночасно є і суб'єктами регулювання, і органами, які безпосередньо керують підприємствами сфери

природних монополій. Перехрещення регулюючих і господарських функцій, поєднання управління й підприємницької діяльності часто призводить до того, що ці відомства мимоволі намагаються сприяти окремим суб'єктам, а це призводить до дискримінації інших учасників ринку і порушення принципу рівності всіх у середовищі конкуренції. До того ж, міністерства і відомства несуть відповідальність за стан справ у підвідомчій їм галузі, вони політично зацікавлені у покращенні становища навіть методами швидкого й прямого впливу, тому не можуть контролювати фактично своїх колег по службі, що просто унеможливляє ефективну політику державного регулювання природними монополіями.

Державний контроль за додержанням антимонопольного законодавства у сферах природних монополій здійснюється Антимонопольним комітетом України відповідно до його компетенції [2]. Регулювання діяльності суб'єктів природних монополій здійснюється національними комісіями регулювання природних монополій, які утворюються і функціонують відповідно до вищезазначеного Закону. У випадках, встановлених законом, регулювання діяльності суб'єктів природних монополій може здійснюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Хоча по суті, антимонопольні органи повинні здійснювати функцію контролю – спостерігати за дотриманням конкурентного законодавства, попереджати і припиняти монополістичні дії та сприяти розвитку конкуренції. Однак, покладаючи на антимонопольні органи повноважень регулювання окремих параметрів виробництва у сфері природних монополій відволікає їх від основного завдання і унеможливляє ефективне виконання ними безпосередніх обов'язків – захисту конкуренції.

В зв'язку з цим в Україні необхідно створювати незалежні регулюючі комісії у сферах природних монополій, що забезпечить високий рівень спеціалізації фахівців, концентрацію зусиль та обмежених ресурсів на виконання безпосередніх регулюючих функцій.

Відтак, в Україні було фактично розмито й розпорошено систему державного регулювання природними монополіями, унеможливлено єдину державну політику в цій сфері та ефективні важелі регулювання її суб'єктами.

Враховуючи вищевикладене, слід зауважити, що в Україні досі не створено необхідної мережі національних галузевих комісій з регулювання природних монополій. Працюють лише Національна комісія регулювання енергетики та Національна комісія регулювання зв'язку, яка, як свідчить практика, не в змозі навіть ефективно обмежувати монопольне право «Укртелекому» встановлювати тарифи у сфері зв'язку.

Крім того, в Україні відсутнє належне нормативно-правове регулювання діяльності природних монополій. Так, у нас немає досконалого законодавства та суб'єктів, уповноважених на його реформування, як і відсутнє чітке розмежування відповідальності за невиконання правових норм. Необхідно вирішувати як проблеми реформування законодавства, визначення функцій і повноважень регулюючих органів, так і забезпечення недискримінаційного доступу до інфраструктури, формування прийнятної тарифної політики.

Примітки:

1. Макконнелл Кемпбелл Р., Брю Стенлі Л. Економікс: Принципи, проблеми і політика: Пер. з англ.: В 2-х т. – М.: Республіка, 1992. – 400 с.
2. Закон України "Про природні монополії" від 20.04.2000 №1682-III. (www.rada.gov.ua)

Олена Червоняк

Вінницький національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ

Питання вдосконалення управління процесом фінансового забезпечення підприємництва в регіонах України не є достатньо дослідженим. Проблеми формування та розвитку фінансового забезпечення підприємництва постійно перебувають у полі зору науковців. Тому актуальним є визначення основних напрямів удосконалення управління процесом фінансового забезпечення в регіонах України.

Основою оптимізації процесу фінансового забезпечення підприємництва є вдосконалення управління процесом регіонального розвитку підприємництва. Важливе значення малого підприємництва викликає необхідність здійснення комплексу взаємопов'язаних управлінських заходів щодо забезпечення сприятливих правових і організаційно-економічних умов для його становлення та ефективного регіонального соціально-економічного розвитку. Відповідальність за ефективність управління процесом фінансового забезпечення регіонального розвитку підприємництва має бути покладена на державні, регіональні й місцеві органи влади. Саме вони, як інституційна основа розвитку національної економіки і суспільства, повинні формувати ефективну політику сприяння розвитку підприємницьких структур, удосконалювати управління процесом фінансового забезпечення розвитку підприємництва, використовуючи для цього економічні важелі та механізми кредитно-грошової політики [1].

Для оптимізації процесу фінансового забезпечення розвитку підприємництва на регіональному рівні необхідно застосувати такі заходи. По-перше, потрібно розподілити процес управління фінансовим забезпеченням регіонального розвитку підприємництва на два прямий і непрямий. До прямого виду підтримки відносять безпосереднє введення податкових пільг для малих фірм, виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування їх перспективних інвестиційних проектів. Непряма підтримка малих підприємств повинна здійснюватися державою опосередковано, тобто через стимулювання великих і середніх корпорацій, банків, страхових компаній, громадських організацій, а також залучення елементів інфраструктури малого бізнесу, які забезпечують загальні умови його розвитку (навчальних центрів, бізнес-Інкубаторів, технопарків, лізингових, консалтингових, аудиторських, юридичних фірм). До непрямого виду можуть належати такі форми підтримки, як виділення субвенцій та дотацій регіонам і муніципальним утворенням у якості преміювання за високий рівень розвитку малого підприємництва.

По-друге, виокремлюють три види підтримки: організаційно-структурну, фінансово-податкову і майнову. Перший вид підтримки має охоплювати форми, пов'язані з регламентуванням діяльності малих підприємств, а також із створенням різних структур, що надають послуги малому бізнесу. До них належать, наприклад, спрощена реєстрація суб'єктів малого підприємництва, надання маркетингової інформації на пільгових засадах, консалтинг і аудит. У межах фінансово-податкового виду підтримки можливе використання різних форм прямого і непрямого фінансування малого бізнесу та застосування податкових важелів для стимулювання його розвитку. В цю групу входять надання податкових і митних пільг, стимулювання банків та страхових кампаній щодо кредитування чи страхування малих підприємств, фінансові й податкові форми державної підтримки малого підприємництва. Але в умовах фінансової кризи комерційні фінансово-кредитні

установи не активно співпрацюють із підприємствами малого та середнього бізнесу. Це пов'язано з відсутністю високоліквідної застави, підвищеним рівнем ризику, незначними прибутками тощо. Тому на сьогодні підприємства малого і середнього бізнесу не є привабливими клієнтами для комерційних банків. Водночас слід зауважити, що на ринку діють занадто високі ставки кредитів, це робить банківські кредити недоступними для цього сектора економіки [2].

Одним із важливих напрямів розв'язання цього питання може стати впровадження державного механізму стимулювання комерційних банків до видачі позик (пільгових) малим підприємствам. А його дієвим елементом може бути звільнення від оподаткування банківських коштів, направлених до фонду кредитів малому бізнесу, і надання державної гарантії повернення позики. Варто поширити на сектор малого підприємництва також новітні банківські послуги, а саме факторинг, фінансовий лізинг і овердрафт.

Окрім банківських установ необхідно також стимулювати розвиток фінансового небанківського сектора в Україні, що формується на основі розвитку організацій підтримки підприємництва, разом з інноваційними й інвестиційними установами, лізинговими компаніями, фінансово-кредитними установами, гарантійними установами тощо.

Для досягнення ефективного управління процесами фінансового забезпечення регіонального розвитку підприємництва цей вид фінансової підтримки повинен формуватися за такими принципами:

- стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг підприємствам шляхом звільнення від оподаткування коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємству, надання державних гарантій повернення позики;
- переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку сектора малого підприємництва, з прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування фондів для надання послуг із метою стимулювання процесу кредитування малого бізнесу;
- активізація процесу створення та діяльності недержавних гарантій, страхових умов для обслуговування малого бізнесу через створення відповідних мотиваційних механізмів зацікавленості в цій діяльності з наданням пільгових умов для їх функціонування;
- ефективне використання іноземної допомоги й активне виявлення своєї позиції у взаємовідносинах із міжнародними фінансовими організаціями;
- сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у розв'язанні своїх фінансово-кредитних проблем за допомогою створення установ взаємного фінансування та гарантування [1].

З метою підвищення ефективності використання коштів для підтримки розвитку підприємницької діяльності, фінансування заходів з формування інфраструктури підтримки та розвитку малого підприємництва, залучення суб'єктів малого підприємництва до реалізації державних і регіональних соціально-економічних та інвестиційних програм – доцільним є формування регіональних фондів підтримки підприємництва.

Для вдосконалення управління процесом фінансового забезпечення регіонального розвитку підприємництва нагальним є вирішення таких завдань: 1. створення сприятливих умов для стабільної діяльності малих підприємств, подолання бар'єрів на шляху розвитку малого підприємництва; 2. відпрацювання і впровадження прогресивних фінансових технологій підтримки малого підприємництва, консолідація засобів та інструментів для фінансування пріоритетних напрямів розвитку малого підприємництва (за територіями, галузями), інтеграція фінансових механізмів малого підприємництва у спільну кредитно-фінансову систему України; 3. концентрація ресурсів і оптимізація їх використання в роботі об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва; 4. практичне сприяння створенню нових та ефективному розвитку діючих суб'єктів малого бізнесу, зміцнення соціального статусу, підвищення престижу підприємців, розширення інформаційного поля для малого підприємництва [2].

Таким чином, для ефективного розв'язання цих завдань необхідно застосувати такі функціональні напрями: нормативно-правове забезпечення малого підприємництва; розвиток прогресивних фінансових технологій підтримки малого підприємництва; підвищення ефективності використання створеної інфраструктури підтримки малого підприємництва й інформаційних систем; науково-методичне та кадрове забезпечення малого підприємництва, взаємодія із засобами масової інформації та пропаганда підприємницької діяльності. Отже, діяльність суб'єктів малого бізнесу у багатьох випадках залежить від дій державних і регіональних органів виконавчої влади, без спеціальних заходів державної підтримки розвиток малого підприємництва неможливий, проте вона затримується макроекономічними умовами. До головних проблем, які гальмують розвиток малого бізнесу, можна віднести недосконалість системи оподаткування, нестабільність бюджетного фінансування державної та регіональних програм підтримки бізнесу.

Основними заходами з удосконалення управління фінансового забезпечення регіонального розвитку підприємництва є стимулювання розвитку підприємництва, зміцнення єдиного внутрішнього ринку, інтернаціоналізація підприємницької діяльності, створення й використання інновацій, вихід продукції підприємництва на закордонні ринки і як результат регіональний соціально-економічний розвиток. З метою збільшення ефективності та динамічності регіонального розвитку підприємництва необхідно застосовувати запропоновані форми і види державної підтримки малого й середнього бізнесу, які у подальшому підвищать ефективність управління фінансовим забезпеченням підприємств малого та середнього бізнесу.

Примітки:

1. Онищенко В. О. Напрями вдосконалення управління процесом фінансового забезпечення регіонального розвитку підприємництва / В. О. Онищенко, Ю. О. Заборовець // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 1 (104). – С. 143–147.
2. Буряк П. Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва / Буряк П. Ю.; за ред. М. І. Долишнього. – Львів : Львівський державний фінансово-економічний інститут, 2000. – 248 с.

Olena Chervonyak

Vinnitsya national agrarian university

PROCESS CONTROL OF THE FINANCIAL PROVIDING OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE OF REGIONS

The problems of forming and development of the financial providing of enterprise are considered, and also basic principles, tasks and directions of perfection of management of the financial providing processes, are specified in the regions of Ukraine.

Володимир Черкасов

Луганський Національний Університет імені Тараса Шевченка

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЇ ДЕМАРКЕТИНГА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Вступ. Маркетинг представляє собою механізм підвищення попиту на товар і задоволення потреб споживача. В умовах фінансової кризи, коли підприємства втрачають свої виробничі потужності і ціни на ресурси зростають, маркетингові заходи на багато товарів і послуги не мають сенсу, тому актуальним стає використання демаркетингу.

Актуальність теми. Складна економічна ситуація в світі показала, що надмірний попит на товар не завжди є позитивним моментом, тому виникла потреба використання демаркетингу в загальній системі продажу товарів і послуг.

Мета роботи. Визначити роль і місце використання демаркетингу під час фінансово-економічної кризи.

Об'єктом роботи являється попит на товари та послуги, а також споживачі товарів та послуг.

Предметом являється процес зниження попиту на товари чи послуги.

Виклад основного матеріалу. У докризовий час виробник (продавець) товарів і послуг використовував різні маркетингові заходи, головна мета яких була підвищити максимально попит на товар і отримати прибуток.

В період фінансово-економічної кризи попит на багато товарів зберігся або збільшився (спекулятивний маркетинг), але взагалі підприємства почали зазнавати збитки і стали закривати свої філії, заводи тощо. В цей момент для виробника головною метою стало утримання споживача при неможливості задоволення повністю його потреб. Тому актуальність придбала демаркетингова стратегія фірми, завданням якої з'явилося привести в співвідношення можливості виробництва товару або послуги і задоволення потреби споживача.

Демаркетинг — ситуація і лінія поведінки в маркетингу, обумовлена зростанням попиту на товари до рівня, що перевищує можливості їх виробництва при наявних ресурсах [1]. Основна мета демаркетингу – стримувати попит на той час, доки не буде вироблятися достатня кількість товару. Завдання такого виду маркетингу – пошук і застосування способів і методів, які сприяють зниженню попиту [2]. До основних методів, які використовуються під час впровадження підприємством стратегії демаркетингу відносяться:

- суттєве підвищення цін на товари чи послуги;
- скорочення або припинення реклами;
- припинення проведення політики стимулювання збуту;
- продаж ліцензій на право виробництва товарів [3].
- Існують декілька стратегій демаркетингу:
- загальний демаркетинг: коли підприємство вирішує зменшити попит на свою продукцію з боку всіх клієнтів. Наприклад постачальники електроенергії або газу, які в періоди найбільшого вжитку рекламують раціональне використання енергетичних ресурсів, щоб уникнути непотрібної витрати, тим самим знижують попит на ці види продукції.
- вибірковий демаркетинг, при якому приймається рішення стримувати покупку з боку конкретних сегментів ринку, які визнаються не вигідними. Демаркетинг застосовується до тих клієнтів, які володіють низькою стратегічною цінністю і прогнозованою довгочасною цінністю (life time value) істотно нижче середньої.
- демаркетинг, що здається, при якому приймається рішення обмежити продажі, пропонуючи на ринку кількість одиниць продукції, недостатню в порівнянні з попитом для того, щоб викликати переоцінку (типово в секторі дорогих автомобілів). Це загальна стратегія для того, щоб зробити продукт або послугу елітної. В більшості випадків це стратегія демаркетингу використовується для збільшення майбутніх прибутків[4].

В Україні демаркетинг також отримав популярність під час кризи. Завдяки тому що держава взяла під контроль багато різних галузей народного господарства та стала контролювати обсяги виробництва чи надання послуг, деяким підприємствам довелося застосовувати стратегію демаркетингу.

Наприклад, за умов існуючого законодавства збільшення АЗС, що належить одній компанії, призведе до порушення антимонопольного законодавства. Тому більшість великих паливних корпорацій (наприклад, ТНК) при організації мережі АЗС широко використовують стратегію демаркетингу, тобто шукають оптимальні місця де можна побудувати АЗС, хоча все одно їх кількість не буде відповідати запитам споживачів [5].

Результати досліджень. Виходячи з проаналізованого матеріалу можна зробити висновок, що завдяки де маркетинговій стратегії багато підприємств вийшли з кризи зберігши споживачів. Вони цього досягли шляхом:

- своєчасного використання стратегії демаркетингу;
- співвідношення між виробничим потужностями та запитами споживачів;
- правильному аналізу ринку та вибору клієнтів, які володіють стратегічною цінністю.

Висновки. У представленій роботі були розглянуті складові демаркетингової стратегії підприємства, а також дослідженні різноманітні спектри дії компаній при використанні демаркетингу.

Примітки:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.: "Ростинтер", 2004.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Учебник. – К., 2002.
3. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг. Учебник. – К., 2003.
4. www.advboucle.com
5. www.library.if.ua

Cherkasov Volodymyr

Luhansk Taras Shevchenko National University

THE IMPORTANCE OF DEMARKETING STRATEGY IMPLEMENTATION IN CONDITIONS OF FINANCIAL-ECONOMIC CRISIS

Annotation. The role of organization demarketing strategy is determined in conditions of financial-economic crisis. The components of demarketing strategy and various methods of demarketing strategy implementation are examined.

Key words: demarketing, consumer, financial crisis, strategy of organization.

Діана Чернецька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ РИНКІВ

Світ рухається до інтернаціоналізації та глобалізації. Економіки країн стають тісно пов'язаними. Соціальні мережі та Інтернет створюють єдиний ринок без кордонів та обмежень. До 2008 року економіки більшості країн, а відповідно, і ринки були в фазі стрімкого зростання. Значний попит зумовлював формування стратегій компаній з орієнтацією на конкурентів, збільшення частки ринку, нарощення виробництва та активне інвестування. Проте, світ зіштовхнувся з кризою, яка розпочавшись у фінансовому секторі швидко поширилась на всю світову економіку. Перед компаніями постала проблема різкого скорочення попиту, що за ланцюговою реакцією зменшило обсяги виробництва і привело до занепаду багатьох компаній. У чому полягає суть поточного стану економіки та як поводитись компаніям в епоху глобальної нестабільності?

Світ входить в нову економічну стадію, епоху турбулентності [6]. Помилковим є твердження, що це тимчасове збурення ринку і економіки країн рано чи пізно повернуться до нормального стану. Турбулентність – це новий стан економіки і виживуть лише ті компанії, які зможуть до нього пристосуватися.

У таких умовах компаніям необхідно змінити не лише стратегію, а й підхід до стратегічного маркетингу. За визначенням стратегічний маркетинг – процес розробки, впровадження та контролю за виконанням стратегії, що передбачає вибір цільового ринку, визначення цілей діяльності компанії, враховуючи динамічне середовище бізнесу [3]. Іншими словами, маркетингова стратегія це набір цінностей, які забезпечуватимуть компанії стратегічну конкурентну позицію на ринку. Конкуренти легко можуть скопіювати певні виробничі особливості компанії, але вони ніколи не зможуть скопіювати її стратегічну позицію. Це й повинно забезпечувати компанії конкурентну перевагу [5].

Однак, у посткризовий період до чинників, які впливають на формування стратегії необхідно додати ще й збільшення ризиків, невизначеності та гіпернестабільне ринкове середовище. Незалежно від того, якою є маркетингова стратегічна позиція у період стабільності, вона зміниться у період турбулентності, оскільки споживачі змінять свою поведінку і намагатимуться менше витратити. Це спричиняє однакову реакцію компаній: скорочення витрат за всіма статтями. Такий крок перешкоджає інноваційному розвитку та розробці нової продукції. Скорочення витрат на маркетинг збільшуватиме ризик компанії, пов'язаний із захопленням її частки ринку компаніями, які не змінили маркетинговий бюджет. Не варто різко скорочувати ціни і пропонувати великі знижки, аргументуючи це необхідністю поживати продажі. Зниження ціни знижуватиме у свідомості споживачів цінність продукту та бренду загалом [4].

Таким чином в процесі формування стратегії всі рішення повинні бути виваженими, а не хаотичними. Необхідно усвідомлювати свою позицію на ринку та будувати стратегію «знизу вверх». Тобто підлаштовувати внутрішні можливості компанії та її позицію на ринку під ринкову ситуацію [2].

Стратегія – довготермінова ціль, але вона повинна бути гнучкою та динамічною, щоб швидко реагувати на нові ринкові збурення та пристосовуватися до змін.

В період “нової нормальності” потрібно відмовитися від масового позиціонування та перейти до позиціонування в окремих сегментах чи навіть нішах. Необхідно бути готовим, що між компаніями, які конкурують в межах одного сегменту розгортатиметься серйозна боротьба за споживачів.

Раніше компанії домінували в інформаційному просторі, поширюючи лише бажану для себе інформацію про бренд. Зараз же ЗМІ та Інтернет зокрема сприяють зростанню поінформованості споживачів. Покупці можуть отримати великий об'єм інформації про компанію, зокрема відгуки інших споживачів, і на цьому ґрунтувати свій вибір. Вони також можуть обмінюватися інформацією з іншими зацікавленими сторонами. Тому компаніям не варто недооцінювати глобальні та соціальні мережі.

На даному етапі компаніям важливо добитися лояльності споживачів. Необхідно перейти від створення брендів за допомогою реклами, до створення їх за допомогою високих результатів своєї діяльності. Покупці стали більш чутливими не лише до інформації про компанії, але й до результатів їх діяльності. Це стосується якості товарів, сервісу та обслуговування, програм стимулювання збуту та різних додаткових послуг. У довгостроковій перспективі це дуже важливий аспект, що визначатиме успішність та життєздатність компанії загалом.

В період тербулентності компаніям доцільно сформувати систему цінностей і намагатися її дотримуватися, щоб споживачі відчули стабільність. Крім цього, якщо якась програма маркетингової стратегії не працює так, як це передбачено стратегією, від неї необхідно відмовитися чи замінити її іншою[1].

У сучасному стратегічному маркетинговому плануванні необхідно врахувати ще один аспект: соціальна відповідальність та сталій розвиток. Мова йде про екологічно чисті продукти, товари, виготовлені з якісної та безпечної сировини, автомобілі з меншим викидом вуглекислих газів тощо. Також це стосується участі компанії (зокрема фінансової) у вирішенні соціальних проблем, серед яких боротьба з раком чи попередження СНІДу.

Таким чином можна зробити висновок, що епоха турбулентності створює нові виклики для компаній. Їм варто у процесі формування стратегії зосередити свою увагу на окремій ніші, а не на масовому ринку. Орієнтація на довготерміновий результат, визначену систему цінностей та суспільство повинні бути визначальними для компанії. Не менш важливою є необхідність переходу на якісно новий рівень співпраці з постачальниками та дилерами. Співпрацю потрібно змінити на довготермінове партнерство та командну роботу. І головне, в центрі стратегії має бути споживач, а не показники економічної діяльності. Бо саме споживач, хоч і дуже суб'єктивним чином визначає лідерів ринку.

Примітки:

1. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касліоне [пер. з англ. під ред. Т. В. Співаковської, С. В. Співаковського]. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ. – 2009. – 208 с.
2. Траут Дж. Маркетинговые войны. Юбилейное издание. Серия «Деловой бестселлер» / Дж. Траут, Э. Райс - СПб.: Питер - 2007. – 256 с.
3. Cravens D. W. Strategic marketing / D. W. Craven, Nigel Piercy. - 7th ed.p.cm., - p. 843.
4. Mckee S. Five Don'ts for Marketing in Tough Times / S. Mckee // Businessweek. - July 11. - 2008. Режим доступу: http://www.businessweek.com/smallbiz/content/jul2008/sb20080711_023930.htm?chan=smallbiz_smallbiz%20index%20page_top%20small%20business%20stories
5. Porter M. E. What is Strategy? / M. E. Porter // Harvard Business Review. - November-December 1996. - p. 59- 79.

6. Sull D. Competing through organizational agility / D. Sull // McKinsey Quarterly. December 2009. Режим доступу: https://www.mckinseyquarterly.com/Competing_through_organizational_agility_2488

Diana Chernetska

Ivan Franko National University of Lviv

PECULIARITIES OF STRATEGIC PLANNING IN THE PERIOD OF GLOBAL MARKET INSTABILITY

Countries' economies enter into the age of turbulence. New challenges require businesses to develop new mindset which takes into account rapid changes. All companies have to be open for innovations which can reshape the market and change competitive landscape. Therefore, climate change and sustainable development issues are coming up. And only those who act carefully will enjoy significant gains. Focus on the long term result, set of values and sustainable development of the society must be decisive for company. Other ideas are in the text.

Богдан Чоп

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ У ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інституційні інвестори набувають все більш важливого значення у розвитку фінансової системи країни. Це є один з найбільших "каналів", який, через забезпечення трансформації вільних фінансових ресурсів бізнесу та приватних заощаджень у інвестиції, стимулює їх перетікання до фірм, що відчують потребу в додаткових ресурсах, і до держави. Все це, в цілому, сприяє подальшому розвитку та зростанню економіки.

Відтак, актуальність дослідження ролі інституційних інвесторів в економіці не підлягає сумніву, оскільки в умовах трансформації економіки вони виступають вагомим джерелом інвестицій для реального та фінансового сектору.

„Інституційні інвестори” – учасники фінансового ринку, котрі відіграють провідну роль у процесі трансформації заощаджень в інвестиції, акумулюючи кошти індивідуальних інвесторів (як правило, шляхом випуску власних цінних паперів або на довірчій основі), що використовуються для інвестування у фінансові та матеріальні активи (найчастіше в цінні папери), диверсифікуючи інвестиційні вкладення, зменшуючи ризики, та отримують інвестиційний дохід.

Зростання кількості інституційних інвесторів на ринках розвинутих країн спостерігається з 70-х років XX століття і пов'язано із структурними змінами ринків капіталу. Ринки країн, що розвиваються, пішли також шляхом збільшення інституціалізації заощаджень і розвитку ринку капіталу. В більшості країн, що розвиваються, активи під управлінням інституційних інвесторів стрімко зростають. Це пов'язано із реформами пенсійного забезпечення та зростанням популярності взаємних фондів, а також із розвитком діяльності страхових компаній. Розвиток інституційних інвесторів позитивно впливає на розвиток локальних ринків цінних паперів[3].

Для глибшого розуміння поняття „інституційні інвестори” виокремлено низку класифікаційних ознак:

за загальними характеристиками (інституційні інвестори банківського типу, інституційні інвестори небанківського типу, міжнародні інституційні інвестори);

за функціями, які виконують інституційні інвестори в економіці (соціально – орієнтовані інституційні інвестори, кредитно – орієнтовані інституційні інвестори, ризикові інституційні інвестори);

за способами акумуляції заощаджень (заощаджувальні інституційні інвестори, довірчі інституційні інвестори);

за напрямками інвестування (ті, що інвестують переважно у цінні папери, кредитні інституційні інвестори та інші інституційні інвестори).

Інституційні інвестори виконують провідну роль у реформуванні економіки України через реалізацію своїх функцій, а саме:

- перетворення заощаджень в інвестиції акумулюванням коштів індивідуальних заощадників;
- сприяння зниженню вартості операцій з цінними паперами за одночасного зростання їх кількості (ефект масштабу);
- зниження трансакційних витрат;
- пом'якшення проблеми асиметричної інформації;
- диверсифікація інвестиційних ризиків;
- трансформація строку погашення первинних цінних паперів, в які інвестовано кошти, у різні терміни погашення посередницьких зобов'язань (розподіл ресурсів у часі);
- професійне управління інвестиційним портфелем;
- консультування учасників інвестиційного процесу[3].

Досвід функціонування фінансових посередників в Україні засвідчує, що особливу увагу у цьому питанні необхідно приділити системі регулювання діяльності як банківського, так і небанківського сектора з метою запобігання численних потенційних ризиків на шляху розвитку установ небанківського фінансового сектора.

Нормативно-правова база діяльності небанківських фінансових інститутів упродовж 90-х років була несформованою, а державне регулювання поширювалось лише на окремі елементи небанківського фінансового сектора, зокрема страховий бізнес, інститути спільного інвестування. Натомість довірчі товариства, недержавні пенсійні фонди, лізингові та факторингові компанії, ломбарди опинились у ситуації правового „вакууму” та відсутності контролю. Загалом, державне регулювання діяльності небанківських фінансових інститутів, повинно спрямовуватись передовсім на зміцнення їх фінансової стійкості задля захисту інвесторів та споживачів фінансових послуг, а також на забезпечення ефективності та прозорості ринків фінансових послуг, зниження системних ризиків із врахуванням оптимального співвідношення між державним та ринковим регулюванням фінансового сектора[5].

Для успішного розвитку інституціональної інфраструктури ринку капіталів поряд із створенням відповідної законодавчої бази та нагляду, важливим є поліпшення середовища, в якому сьогодні діють банки та небанківські фінансові установи, тобто створення ефективного механізму функціонування фондового ринку, міцнішої бази клієнтів для банків та небанківських установ за рахунок збільшення кількості рентабельних підприємств та зростання доходів населення, а також вдосконалення інших аспектів макро- і мікроекономічного середовища.

Для підвищення ефективності діяльності небанківських фінансових інститутів пропонується здійснити відповідні заходи за двома напрямками:

- збільшувати їхню ресурсну базу шляхом активізації діяльності щодо додаткового залучення вільних грошових коштів на фінансовому ринку;
- оптимізувати структуру розподілу вже акумульованих коштів.

Отже, інтенсифікація процесу реформування вітчизняної економіки буде можливою за умови використання потенціалу інституційних інвесторів та стимулювання підвищення їхньої ролі і активності в Україні.

Примітки:

1. Закон України " Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12 липня 2001 р.
2. Закон України " Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15 березня 2001 р.
3. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні: Монографія. – Львів: Вид-во ЛКА. – 2005. – 544 с.
4. Свердел М.О. Небанківські фінансові установи на фінансовому ринку України // Фінанси України (укр.).- 2003.- № 2 – с.17-19.
5. Партин Г., Тивончук О. Роль небанківських фінансових посередників у фінансуванні інноваційного розвитку // Вісник Національного банку України.- 2005.- № 5 – с.13-15.

Bogdan Chop

Ivan Franko Lviv National University

THE ROLE OF INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE REFORMING OF ECONOMY OF UKRAINE

The importance and role of institutional investors are investigated in the process of restructuring of national economy, the main problems hindering the development of such institutes in Ukraine and the ways of solving them are outlined.

Наталія Чопко

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах кризи аграрний сектор найбільше піддається впливу факторів нестабільності зовнішнього середовища, що зумовлює необхідність державного регулювання цього сектора. Практично, в усіх країнах світу передбачається державне фінансування розвитку аграрних підприємств, в тому числі і в Україні. Основна мета системи державного фінансування аграрного сектора – створення сприятливих економічних умов для його функціонування та розвитку, забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.

Фінансова підтримка державою підприємств аграрного сектора може здійснюватися у різних формах, а саме: пряме фінансування, бюджетні інвестиції, субсидії, дотації, субвенції, державне кредитування, створення державних цільових фондів, формування спеціалізованих кредитних установ, надання податкових пільг, застосування прискореної амортизації, фінансування науково-дослідних робіт у аграрному секторі тощо.

Асигнування, що направлялися на розвиток аграрного сектору України в 2006–2008 рр. із державного бюджету, зросли з 6 084,554 млн. грн. до 7 942,187 млн. грн. (або на 30,5 %), однак протягом двох останніх років спостерігається різке скорочення фінансування видатків Міністерства аграрної політики майже вдвічі, порівняно із 2006 роком (табл.1. Основні видатки державного бюджету сконцентровані на найбільш важливих напрямках: фінансова підтримка виробництва продукції рослинництва і тваринництва; часткова компенсація витрат, пов'язаних з придбанням насіння та садивного матеріалу та часткова компенсація вартості мінеральних добрив вітчизняного виробництва; збільшення товарних та фінансових інтервенцій об'єктів державного цінового регулювання; забезпечення підприємств сільськогосподарською технікою.

Таблиця 1

Видатки Міністерства аграрної політики в Державному бюджеті України за 2006–2010 рр.

Показник	2006р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р
Видатки державного бюджету, всього, млн. грн.	109 491, 6	142 768, 1	200 106, 0	194 412, 3	244 026, 8
в т.ч. видатки Мінагрополітики, млн. грн.	6 084,6	7 005, 7	7 942,2	4 308, 6	3 568, 3
частка видатків Мінагрополітики, %	5,6	4,9	3,9	2,2	1,5

Джерело: складено за даними portal.rada.gov.ua.

Однак, аналіз одержаних результатів дає змогу зробити висновок, що протягом останніх років спостерігається певне послаблення державної підтримки сільського господарства. Кожний рік у бюджеті передбачається реалізація понад 25 держаних програм фінансової підтримки аграрних підприємств, основним завданням, яких є забезпечення розвитку виробництва та забезпечувати економічний паритет і збалансованість між аграрним сектором та іншими галузями національного господарства.

Проте, раціональне використання коштів державної фінансової підтримки аграрного сектора в Україні стримується такими чинниками, як: відсутність чітких норм розподілу фінансування сільгоспвиробників; необґрунтоване виділення державної фінансової підтримки; а також практично відсутність системи контролю за забезпеченням цільового використання бюджетних коштів тощо.

Отже, виникає потреба у формуванні чітких засад державної фінансової підтримки аграрного сектора України. Державні кошти необхідно спрямовувати на фінансування лише тих заходів, які здатні забезпечити сталий розвиток аграрного сектору:

- цінова підтримка та забезпечення рентабельності аграрних підприємств (інтервенційні закупки сільськогосподарської продукції, система заставних цін, ціновий моніторинг);
- маркетингова підтримка, просування вітчизняних товарів на світовий ринок;
- забезпечення розвитку ринкової інфраструктури;
- розвиток системи кредитного забезпечення аграріїв;

- впровадження системи страхування врожаю;
- реалізація заходи щодо поліпшення землеустрою і землекористування;
- створення кадрового резерву;
- підтримка науково-дослідних розробок.

Таким чином, в Україні є необхідність у активнішій політиці держави щодо фінансової підтримки розвитку аграрного сектора за рахунок фінансування таких програм, що забезпечують ефективність аграрне підприємництва та соціальну підтримку села.

Nataliya Chopko

Ivan Franko National University of Lviv,

THE NECESSITY AND DIRECTIONS OF PUBLIC FINANCING OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF CRISIS

The necessity of public financing of development agrarian sector of Ukraine, basic forms of realization of support and of financing for providing of steady development the agrarian sector are explored in the article.

Юлія Чорна

Вінницький національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Ринкові умови господарювання вимагають приведення в дію факторів, які здійснюють безпосередній вплив на ефективність управління.

Фінансовий стан України не можна назвати позитивним: оборотні кошти не іммобілізовані в запасах товарно-матеріальних цінностей, а зосереджені майже на 70% у кредиторській заборгованості. Таким чином незабезпеченість підприємств власними оборотними коштами зумовлена недоліками в обліку та аналізі кредиторської заборгованості. Крім того, статистичні дані свідчать про те, що ця заборгованість характеризується, у свою чергу, досить високим рівнем питомої простроченої заборгованості.

На сьогоднішній день розрахункам з постачальниками і підрядниками стали приділяти багато уваги як в юридичній і економічній літературі, так і в законодавстві України. Розрахунки у своїй цілісності формують певну систему. Система розрахунків з постачальниками є складовою загальної національної грошової системи.

У ході становлення ринкових відносин і відповідної трансформації грошової сфери економіки посилюється значення та роль розрахунків між постачальниками і підрядниками як важливих самостійних відокремлених об'єктів економічних відносин, а відповідно, й окремого дослідження економічної науки.

Прибутковість діяльності підприємства залежить від швидкості обороту капіталу, що визначається цілим комплексом економіко-організаційних заходів. Його частиною є розрахунки між суб'єктами господарської діяльності. Для отримання діючих правил розрахунків слід запобігти їх простроченню, сприяти зменшенню кредиторської і дебіторської заборгованостей. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка.

Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання - кредиторська заборгованість. Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці. Сучасна економіка побудована так, що підприємець має постійно вести розрахунки з різними юридичними та фізичними особами. У процесі діяльності підприємства повинні купувати матеріальні цінності: сировину, паливе, запасні частини, різні товари тощо, оплачувати за виконані роботи і послуги. На цій стадії виникають широкі розрахункові відносини з постачальниками та підрядниками.

Підприємство постійно має розрахунки. Правильна організація їх обліку має важливе значення для ефективного використання коштів. Процес придбання засобів виробництва є важливою передумовою для здійснення основної діяльності підприємства. Процес постачання (придбання) - це сукупність операцій, спрямованих на забезпечення підприємства предметами та засобами праці, необхідними для здійснення господарської діяльності. У процесі придбання відбувається заготівля всього необхідного для процесу виробництва: основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних ресурсів. Цей процес має відбуватися безперервно та рівномірно, оскільки надлишок або нестача матеріальних запасів негативно впливає на кінцевий результат господарської діяльності. Основні завдання обліку процесу придбання: 1. правильне і своєчасне встановлення обсягу необхідних оборотних і необоротних активів; 2. виявлення всіх витрат, пов'язаних із заготівлею засобів та предметів праці; 3. визначення фактичної собівартості придбаних засобів та предметів праці; 4. визначення результатів постачальницької діяльності, облік розрахунків із постачальниками за придбані цінності.

Центральним моментом обліку процесу постачання є облік розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками. Постачальники - це юридичні або фізичні особи, які здійснюють постачання товарно-матеріальних цінностей, надають послуги, виконують роботи. Варто зауважити, що зміни в ринковій економіці України зумовили зміни в системі управління підприємствами різних галузей. Ці зміни передусім торкнулися системи постачання сировини і матеріалів, розрахунків з постачальниками і підрядниками. Незабезпеченість підприємств власними оборотними коштами зумовлено недоліками в управлінні кредиторською заборгованістю.

При удосконаленні процесу постачання слід зазначити, що розрахунки за допомогою рахунка 63 "Розрахунки з постачальниками і підрядниками" недосконалі, тому для полегшення обліку запропоновано вести позабалансовий рахунок 10 "Кредиторська заборгованість". Також при здійсненні оплати за рахунками виникають проблеми контролю за кредиторською заборгованістю за рахунками, тому запропоновано вести документ - Реєстр до сплати. Що стосується форми акта звіряння, то вона теж є досить проблемною, адже при її застосуванні не видно отриманих податкових накладних, вдосконалено форму акта звіряння шляхом введення податкової графі, де відображаються отримані податкові накладні.

Внесенні пропозиції дозволяють покращити інформаційне забезпечення управлінських рішень щодо кредиторської заборгованості підприємств.

Примітки:

1. Біляк М. Д. Управління кредиторською заборгованістю підприємств / М. Д. Біляк // Фінанси України. - 2008. - № 12. - С. 24-36.

2. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік: підручник / О. В. Лишиленко. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 670 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" // Національні стандарти в бухгалтерському обліку.
4. Сук Л. Облік розрахунків з постачальниками і покупцями / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2009. - № 7. - С. 2-8.
5. Шаманська В. М. Первинна документація і реєстри бухгалтерського обліку: навч. посіб. для студ. екон. спец. / В. М. Шаманська - К.: Знання - Прес, 2008. - 268 с.

Ulia Chorna

Vinnitsia National Agrarian University

THE PROBLEMS AND WAYS OF PERFECTION OF RECORD-KEEPING OF ACCOUNTS WITH SUPPLIERS

During becoming of market relations and proper transformation of money sphere of economy a value and role of calculations increases between suppliers and contractors as the important independent separated objects of economic relations, and accordingly, and separate research of economic science.

Орест Чорний

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕФІНАНСОВІ РИЗИКИ У ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

У ринковій системі господарювання будь-яка угода, операція або рішення містять елементи ризику. Це пов'язано не лише з діяльністю самого підприємця, а й з іншими об'єктивними причинами. Ризикова ситуація не завжди виникає через те, що підприємець не знає чого прагне, чи погано орієнтується у навколишньому середовищі. Економічні суб'єкти у будь-якій сфері приймають рішення на основі недосконалої конкуренції і не можуть з певністю передбачити наслідки винесених рішень [3]. На нашу думку, головною проблемою більшості вітчизняних суб'єктів господарювання є їх неадаптованість до ринкових умов, а головне - до господарського ризику, рівень якого протягом останніх років помітно зростає. Саме тому із розвитком ринкових відносин в Україні актуальним постає питання аналізу факторів ризику. Значних результатів у теорії та моделюванні ризику досягла українська (зокрема київська) школа на чолі з такими вченими, як В. С. Михалевич, Ю. М. Єрмольєв, О. І. Ястремський та їхніми учнями [7; 8; 14]. Учені цієї школи роблять суттєвий внесок як у методологічні питання дослідження теорії ризику та невизначеності, так і стосовно його інструментарію. Серед інших дослідників даної проблематики можна виділити В. Успенко, Б. Гардінеру, І. Балабанову, І. Лукасевича, В. Черкасова, К. Шелехова, В. Бигдаша та інших [3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 13].

Завдяки розширенню спектра банківських послуг та мережі банків по всьому світу, банківські нефінансові ризики виходять на перше місце за рівнем небезпеки. Донедавна робота банків була простішою, оскільки вони оперували у замкнених громадах або регіонах, надавали однорідні послуги, а тому не приділяли цим ризикам належної уваги. Сьогодні ситуація змінилася, відповідно до Другої базельської угоди про капітал (Базель II) нефінансові ризики включені до формули розрахунку капіталу.

Відповідно до Методичних вказівок Національного банку України "Система оцінки ризиків" ризик - це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку [1].

Тобто банківський ризик - це можливість втрат для банку у разі виникнення певних несприятливих для нього обставин. При цьому ці обставини не обов'язково мають бути пов'язані з фінансовою активністю банку.

Сьогодні виділяють такі основні категорії банківських ризиків: кредитний, ліквідності, ринковий, операційний, процентної ставки, валютний, операційно-технологічний, юридичний, репутації, стратегічний тощо. Банки можуть виділяти набагато більше підвидів ризиків, проте перелічені вище категорії є основними.

Згідно з Методичними вказівками Національного банку України "Система оцінки ризиків" стратегічним напрямом наглядової політики Національного банку України є управління ризиками на основі їх кількісної оцінки. Однак нефінансові ризики не можуть бути оцінені кількісно через неможливість достовірної оцінки ймовірності їх виникнення, величини збитків, до яких вони можуть призвести, величини втрати капіталу. Тобто, із зазначених ризиків останні три, а саме юридичний, репутації та стратегічний, які є нефінансовими, вважаються такими, що не піддаються кількісній оцінці.

Нефінансові ризики залежать не тільки від об'єктивних факторів, але й від того, яким чином побудована в банку система внутрішнього контролю та від людського фактору [3]. Отже, очевидно, що достовірна оцінка ймовірності виникнення цих ризиків та їх впливу на надходження та капітал банку є неможливою. Так, при порушенні законодавства, тобто виникненні юридичного ризику, неможливо точно визначити, які саме контракти будуть застосовані до банку, оскільки юридичні санкції завжди передбачають альтернативні покарання, залишаючи певний простір для власного розсуду чи рішення відповідної посадової особи.

Окрім цього, на відміну від фінансових ризиків, для нефінансових не можна застосовувати поняття допустимого ризику, оскільки допустимий ризик - це рівень ризику, на який банк свідомо погоджується для реалізації своїх стратегічних завдань [3, 6, 13]. Беручи на себе нефінансовий ризик, наприклад, ризик репутації, банк не може передбачити рівень отриманого доходу (за винятком випадків коли банк спеціально створений для шахрайства чи відмивання грошей).

Наявність в банку ефективної системи управління ризиками суттєво зменшує їх ступінь.

Уникнення ризику - найбільш дієвий метод для нефінансових ризиків. Тоді як інші методи спрямовані на обмеження потенційного впливу ризику на організацію або зменшення ймовірності та ступеня ризику, скорочення фінансових наслідків. Результат уникнення ризиків полягає у загальному обмеженні збитків як наслідку нараження на специфічний ризик [6].

В цілому, у світовій практиці традиційно виділяють чотири взаємопов'язані етапи управління ризиками (ризик-менеджменту): ідентифікація (виявлення) ризику; кількісна оцінка (вимірювання) ризику; моніторинг ризику; контроль (управління) ризиком.

Ці етапи формують замкнений цикл ризик-менеджменту. Вони здійснюються послідовно: ідентифікація (виявлення) ризику, кількісна оцінка виявленого ризику, моніторинг ризиків (тобто етап звітності для керівництва), і, зрештою, прийняття управлінського рішення щодо мінімізації, уникнення, пом'якшення ризиків, їх страхування, встановлення лімітів їх величини або безпосереднього прийняття ризику (здійснення контролю) [9, 10, 11, 14].

Очевидно, що для нефінансових ризиків, які не піддаються кількісній оцінці, замкнений цикл ризик-менеджменту не передбачає кількісної оцінки ризику, а цикл ризик-менеджменту зводиться до трьох етапів: ідентифікація, моніторинг, контроль.

Ідентифікація нефінансового ризику здійснюється на основі визначених карт ризиків та прийнятих методик. Моніторинг - це стадія звітування щодо виявленого ризику. Відповідно, контроль як стадія безпосереднього прийняття рішення - найважливіша, оскільки саме він є свідомою реакцією на подію. При цьому у разі нефінансових ризиків контроль зводиться до мінімізації або уникнення ризиків, оскільки, встановлення лімітів їх величини і безпосереднє прийняття ризику має лише негативний вплив і не може принести банкові дохід.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновки, що нефінансові ризики можуть призвести до фінансових втрат або зменшення клієнтської бази банківської установи, в тому числі до притягнення її керівників до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності. Ці ризики мають місце на всіх рівнях організації, і тому банки повинні відповідально ставитись до своїх стосунків із клієнтами та суспільством.

У банку повинна бути створена служба контролю нефінансових ризиків (централізована чи децентралізована), яка має бути незалежною від бізнесової діяльності банку та здійснювати свою роботу на попереджувальній основі. При цьому, остаточна відповідальність за дотримання банком нормативних вимог повинна покладатись на спостережну раду та правління банку. Вони повинні затвердити та контролювати виконання відповідних внутрішніх положень та правил.

Примітки:

1. Система оцінки ризиків: методичні вказівки з інспектування банків затверджена постановою Правління Національного банку України від 5.03.2004 № 104— К., 2004.
2. Соглашение о достаточности капитала (Базель — II) [Електронний ресурс]: Управление кредитным и операционным риском.: <http://www.nva.gu>
3. Башнянин Г.І.Управління ризиками платіжних систем у перехідній економіці / Г.І. Башнянин, О.Д. Вовчак // Наукове видання. - Львів, Новий світ, 2006. - 223 с.
4. Вітлінський В. В. Становлення теорії економічного ризику (ризикології) / В. В. Вітлінський. - К: КДЕУ, 1996. - 22 с. - Деп. в ДНГБ України 21.05.1996, № 1245 - Ук96.
5. Клейнер Г. Риски промышленных предприятий (как их уменьшить и компенсировать)/ Г. Клейнер // Российский экономический журнал. - 1994. - № 5 - 6. - С. 85 - 92.
6. Машина Н. І. Економічний ризик та методи його вимірювання/ Машина Н. І. - К.:ЦНЛ, 2003. - 187 с.
7. Михалевич В. С Пакет прикладних програм недифференцируемой и стохастической оптимизации / В. С Михалевич, Ю. М. Ермольев // Исследование операций и АСУ. - К., 1996. -Вып. 27. -С. 3- 28.
8. Моисеев Н. Н. Математические задачи системного анализа/ Н. Н. Моисеев - М.: Наука, 1981. - 487 с.
9. Успенко В. И. Риск в би знесе/ В. И.Успенко. - К.: Изд-во ХИСИ, 1993. - 206 с.
10. Харченко С. Некоторые аспекты подготовки специалистов и руководителей в области анализа риска/ С. Харченко // Управление риском.- 1997. -№ 4. -С. 42- 47.
11. Черкасов В. В. Деловой риск в предпринимательской деятельности/ В. В. Черкасов. - К.:Либра, 1996. - 154 с.
12. Шелехов К. В. Вопросы менеджмента рисков и банковские риски/ К. В.Шелехов, В. Д. Бигдаш // Банковские технологии. - № 2. - 1998. - С. 25 - 34.
13. Ширинская Е. П. Операций коммерческих банков в российский и зарубежный опыт/ Е. П. Ширинская. - М., 2005. - 160 с.
14. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику/ О. І. Ястремський. - К: Либідь, 1998. - 176 с.

Orest Chorny

Lviv National University by Ivan Franko

ACTIVITIES OF BANKS WITH NON-FINANCIAL RISKS

Problems are examined of banking non-financial risks. Special attention is paid to the bank's reputation risk and strategic risk, also to principles of risk control systems

Катерина Черномаз, Яна Петрівна Іщенко

Вінницький національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ ТА ОБЛІК ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування - це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянином, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом. Завданням законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування є встановлення гарантій щодо захисту прав та інтересів громадян.

Сучасний стан державного соціального страхування на випадок безробіття в Україні не задовольняє ні роботодавців ні працездатне населення адже в 2009 році, під час загострення фінансової кризи, було підвищено розміри відрахувань, що сплачують роботодавці та найняті особи.

Незважаючи на постійне стрімке зростання страхового сектору економіки України, як за розмірами, так і за складністю, відповідно до міжнародних стандартів він ще слабо розвинений. Це зумовлено низкою чинників (недостатній рівень кваліфікації кадрів, недокапіталізації страховиків, недосконалість нормативної бази, галузевий монополізм, порушення чинного законодавства, надмірна кількість видів обов'язкового страхування тощо), більшість з яких пов'язана з чинною на сьогодні в Україні системою державного регулювання, що дає змогу зробити висновок про її неефективність та необхідність удосконалення.

Загалом, проблеми державного соціального страхування на випадок безробіття досліджували як вітчизняні так і зарубіжні науковці. Зокрема, принципам оптимального перерозподілу національного доходу з метою фінансового забезпечення безробітних присвячені праці Дж. Стігліца, І.Й. Малого та М.К. Галабурди, методичним підходам до фінансування зазначених виплат - наукові розвідки О.М. Поплавської, формуванню нових стандартів фінансування виплат в зв'язку з втратою роботи - дослідження Л.В. Руденко.

Ми приєднуємося до авторів, які для побудови цілісної й ефективної системи соціального захисту населення пропонують запровадження системи сплати єдиного страхового внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Необхідність подолання наслідків фінансової кризи та доцільність при цьому застосування інструментарію фінансової політики економічного зростання вимагає зменшення ставок податків та внесків до державних цільових фондів, в тому числі і фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Крім того, з одного боку зменшення рівня безробіття серед працездатного населення та одночасне зростання величини внесків до фонду, що сплачуються в розрахунку на одну середньомісячну заробітну плату, тобто в розрахунку на одного працюючого, на наше переконання, дозволяє зменшити ставки відрахувань роботодавців та найнятих осіб до фонду соціального страхування на випадок безробіття, до рівня 2005-2008 років.

На сучасному етапі законодавство про соціальне страхування страждає всіма класичними хворобами, характерними для більшості нововведень. Мало того, зміст нових законів, м'яко кажучи, непрозорий, незрозуміло навіть, з якого часу вони застосовуються і як врегульовані з іншими актами законодавства. Підзаконні акти приймаються з запізненням; бухгалтери не в змозі їх засвоїти.

Облік розрахунків по зборах на обов'язкове державне пенсійне страхування, на обов'язкове соціальне страхування, на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття й ін., по індивідуальному страхуванню персоналу підприємства, страхуванню майна й інших розрахунків по страхуванню ведеться на рахунку 65 «Розрахунки по страхуванню». По кредиту рахунку 65 відбиваються нараховані зобов'язання по страхуванню, а також отримані від органів страхування кошти, по Дт - погашення заборгованості і витрата коштів страхування на підприємстві.

В процесі дослідження практики обліку розрахунків по соціальному страхуванню нами було виявлено невідповідність деяких записів на рахунках Інструкції щодо застосування Плану рахунків. Так облік розрахунків з фондом соціального страхування на випадок травми на виробництві та професійного захворювання тут здійснюється на субрахунку 654, на якому, відповідно до Інструкції мають здійснюватись розрахунки за індивідуальним страхуванням. Це є порушенням чинного бухгалтерського законодавства і, на нашу думку, потребує приведення у відповідність до вимог Плану рахунків та Інструкції щодо його застосування.

Узагальнюючи результати дослідження, відзначимо, що в Україні необхідно дещо зменшити ставки відрахувань роботодавців та найнятих осіб до фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, що сприятиме макроекономічній стабілізації та підвищенню рівня робочих місць. Проте фонду одночасно необхідно тимчасово (на 2-3 роки) обмежити виплати одноразової допомоги по безробіттю та зменшити розміри видатків на перекваліфікацію працездатних громадян.

Примітки:

1. Кодекс законів про працю.
2. Кодекс законів про адміністративну відповідальність.
3. Конституція України.
4. Малий І.Й. та ін. Держава і ринок: філософія взаємодії / І.Й. Малий, М.І. Діба, М.К. Галабурда. - К.: КНЕУ, 2005. - 358 с.
5. Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту / І.Й. Малий. - К.: КНЕУ, 2000. - 248 с.
6. Поплавська М., Розробка регіонального соціального бюджету: методичні рекомендації / М. Поплавська - К.: Центр перспективних соціальних досліджень Мінпраці та НАН України. - 2008 - 315 с.
7. Порядок визначення страхових тарифів для підприємств, установ, організацій на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, затверджений Кабінетом Міністрів України від 13 вересня 2000 року №1423.

Оксана Чубенко, Яна Петрівна Іщенко

Вінницький національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ

Здійснення ефективних заходів щодо заходів стабілізації економіки України і перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління малоцінними предметами підприємства. Це зумовлює необхідність удосконалення організації та методики обліку оборотної та необоротної частини малоцінних предметів підприємства та відповідність до вимог ринкової інфраструктури. Важливе практичне значення та виробничу спрямованість мають питання аналізу забезпечення та використання малоцінних предметів на підприємствах (у виробництві) оскільки їх повне забезпечення та ефективне використання є передумовою подальшого розвитку виробництва на підприємстві.

Розвитку теорії і практики обліку та контролю за малоцінними предметами максимально наближеної до ринкових умов сприяють праці: Азаренкова Г.М., Білова Н., Бутинця Ф.Ф., Кім Г., Ткаченко Н.М. Великий внесок в розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми обліку виробничих запасів і їх використання внесли провідні вчені-економісти: Артем'єва Л., Грицуна Т.Л., Демчика А.М., Павлюка І.В., Солошенко Л.В. Однак ряд проблем організації обліку та контролю за малоцінними предметами в умовах переходу до ринкових відносин потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Відповідно до пункту 47 Положення №250 до малоцінних та швидкозношуваних предметів належали предмети терміном служби менше одного року або вартістю, що не перевищує 1000 грн. за одиницю за ціною придбання. У Плані рахунків для обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів передбачений рахунок 22 "Малоцінні і швидкозношувані предмети".

Малоцінні і швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо не більший одного року, на підставі пункту 6 П(с) БО 9 класифікуються як запаси.

Інструкцією №291 зазначено, що до малоцінних та швидкозношуваних предметів належать зокрема, такі предмети як: інструменти, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спеціальний одяг. Отже, термін використання відлічується з моменту передачі в експлуатацію малоцінних та швидкозношуваних предметів, а не з моменту їх придбання або встановлення. Таким чином, на складі вони можуть зберігатися довго (місяць, рік).

Малоцінні та швидкозношувані предмети за своєю функціональною роллю на підприємстві є такими засобами праці, як і основні засоби (використовуються в процесі виробництва без зміни натуральної форми і поступово зношуються), але мають і особливості оборотних засобів.

Малоцінні предмети зі строком корисного використання більше року включаються до складу необоротних активів, а їх вартість капіталізується, тобто відноситься на витрати звітного періоду шляхом нарахування амортизації. Організація обліку малоцінних предметів регулюється Інструкцією, в якій говориться, що на субрахунок 112 “Малоцінні необоротні матеріальні активи” відображається вартість предметів строк корисного використання яких більше одного року, зокрема спеціальні інструменти і спеціальні пристосування, вартість яких погашається нарахуванням зносу за встановленою підприємством ставкою (нормою) з урахуванням очікуваного використання таких об'єктів [2].

Облік надходження малоцінних предметів відображають у регістрах бухгалтерського обліку (журнал-ордер № 5 і 5 А) за ціною придбання, включаючи затрати, пов'язані з доставкою їх на підприємство, тобто за фактичною собівартістю. При надходженні і оприбуткуванні на склад малоцінних предметів робиться запис в обліку. У деяких випадках можливе повернення малоцінних предметів з експлуатації на склад. При цьому за рахунком малоцінні та швидкозношувані предмети має бути відкритий рахунок другого порядку: “Малоцінні та швидкозношувані предмети на складі, що були в експлуатації”. Повернення малоцінних предметів з експлуатації на склад оформлюється накладною. У разі такого повернення предметів, за якими було вже нараховано 100 % зносу (амортизації), вони оприбутковуються повною ціною бухгалтерським проведенням: При відпуску таких предметів в експлуатацію знос по них нараховується за раніше нарахованою сумою (залежно від обраного методу).

Особливості обліку окремих видів малоцінних предметів на підприємствах у міжсезонний (ремонтний) період полягають у тому, що серед цих предметів найбільшу частку становлять інструменти й пристрої загального та спеціального користування. У цей період експлуатовані інструменти й пристрої перебувають у постійному русі: частину їх видають робітникам у постійне користування на більш чи менш тривалий час, інші — через певний час збирають для перевірки і незабаром повертають знову (вимірювальні інструменти), а деякі відпускають на короткий час (кілька годин, зміну).

Інструменти і пристрої, що перебувають у тривалому користуванні робітника при видачі відображають у його особистій інструментальній картці — книзі. Видаючи інструменти на короткий час, застосовують спеціальні металеві жетони-марки без облікових записів у документах або регістрах [1].

На відміну від інструментів і пристроїв господарський інвентар, спецодяг і постільні принадлежності при передачі в експлуатацію зберігаються у приміщеннях, де використовуються. Облік інвентаря ведеться за місяцями використання та матеріально-відповідальними особами в описах, що відкриваються на рік. На спецодяг виданий робітникам, заводять особисті картки, у яких відображають кожний факт одержання робітниками предметів, строки їх служби та вибуття.

Щодо методу нарахування амортизації малоцінних необоротних активів найоптимальнішим є метод прямолінійного списання, враховуючи інтенсивність експлуатації малоцінних предметів, відсутність у більшості випадків необхідності їх ремонту інші основні методи нарахування амортизації (метод залишку, що зменшується, метод суми років та інші) для нарахування амортизації малоцінних предметів мало підходять. Проблема низького рівня суми амортизаційних відрахувань малоцінних предметів, яка нараховується щорічно, можна вирішити шляхом їх групування, наприклад, за призначенням (що використовуються на виробничі та невиробничі цілі) і строками їх експлуатації. У цьому випадку нарахування зносу (амортизації) буде проводитись, виходячи з вартості групи малоцінних предметів у цілому, а не кожного об'єкта окремо. Таким чином можна вирішити проблему низького рівня їх амортизації вартості [3].

Отже, основна проблема пов'язана з відображенням у бухгалтерському обліку інформацію про наявність і рух малоцінних предметів, полягає у визначенні його вартісної межі.

Друга проблема є наслідком першої і зводиться до оптимізації бухгалтерського обліку операцій про наявність і рух малоцінних предметів. Прийняття Положення (стандарту), яким були б встановлені методологічні принципи формування в обліку інформації про малоцінних предметів зі строком корисного використання більше року, не передбачається. Тому розробку методології обліку малоцінних предметів доведеться провадити підприємствам самостійно виходячи з положень П(С)БО9, Плану рахунків та Інструкцій.

Примітки:

- 1.Павлюк І.В. Особливості бухгалтерського обліку мало цінних необоротних матеріальних активів, а також швидкозношувальних предметів.// Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. - №2. – с.20-26.
- 2.Солошенко Л. Малоцінні активи: особливості обліку.// Податки та бухгалтерський облік. – 2009. - №77. – с.15-22.
- 3.Старовойт В.А. Удосконалення обліку малоцінних предметів.// Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №12. – с.47-49.

Павло Чуківський

Львівський національний університет імені Івана Франка

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ У ПЕРІОД КРИЗИ

У 2008 році світ сколихнув третій етап світової фінансової кризи, яка почалась у 2007 році падінням фондових індексів провідних банків та фінансових компаній. Криза значно вплинула на банківську систему всього світу, і Україна не залишилась осторонь. Значну увагу сучасним економічним процесам приділяють такі західні економісти як Г.Мінські, А.Шварц, П.Кругман, М.Обстфельд, М.Бордо, Р.Дорнбуш, Г.Камінські, А.Веласко, Р.Чанг, Е.Роуз та інші, які вже впродовж тривалого часу досліджують причини та наслідки фінансової нестабільності. Вітчизняні досягнення у цій галузі економічної науки переплітаються із західними, відомі українські економісти та фінансисти, зокрема: В.Пинзеник, С.Тигіпко, П.Гайдуцький, досліджують у своїх працях вплив світової фінансової кризи на окремі сектори національної економіки [1]. Хоча втрати України ще достеменно не відомі, вже можна стверджувати, що криза значною мірою відбилась на промисловості, оскільки відбувся значний регрес виробництва порівняно з іншими роками, а також порушено налагоджену роботу фінансового сектора.

Банківська система України — складова кредитної системи держави, що здійснює контроль за рухом грошових активів між фізичними і юридичними особами, а також є зв'язком між різними галузями економіки. Порушення діяльності банківського сектора призводить до виникнення проблем у різних сферах економіки та життя суспільства. Під час фінансової кризи банківська система зазнала значних збитків, втратила частину своїх активів та довіру клієнтів. На початку 2010 року в Україні 182 банки здійснювали свою діяльність. Кількість банківських установ з іноземним капіталом склала 51, з них 18 — зі 100-відсотковим іноземним капіталом. Шість банків були виключені із державного реєстру за останній рік, 14 - знаходяться на стадії ліквідації, а в 11 - функціонувала тимчасова адміністрація НБУ. Сукупні активи банківського сектору на початок 2010 року склали 873,4 млрд. грн., чистий відсотковий дохід – 53,7 млрд. грн., чистий комісійний дохід – 13,1

млрд. грн. [4]. В той же час, чистий збиток банків за рік перевищив 30 млрд. грн. Дані, наведені в таблиці 1, показують як змінювались основні показники банківської діяльності в Україні в період фінансової кризи.

Таблиця 1 Характеристика основних показників банківської діяльності у період кризи

Показник	01.01.08	01.01.09	01.07.09	01.10.09	01.01.10
Кількість діючих банків	175	184	187	185	182
У т.ч. з іноземним капіталом	47	53	51	49	51
Регулятивний капітал БСУ	72 265	123 066	119 476	128 051	135 802
Рівень простроченої заборгованості	1,31%	2,45%	5,69%	7,56%	9,36%
Чисті активи (з урахуванням резервів)	599 396	926 086	864 695	889 959	880 302
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	6 620	7 304	-14 321	-20 944	-38 450
Офіційний курс UAH / USD	5,0500	7,700	7,6405	8,004	7,9850

Джерело: [4].

На валютному ринку розпочалися девальваційні процеси, і вже у вересні 2008 року міжнародні валютні резерви скоротилися на \$0,6 млрд. Як один із чинників, що прискорюють інфляцію, почали посилюватися негативні інфляційні очікування. На готівковому валютному ринку сформувалося значне від'ємне сальдо продажу/купівлі населенням іноземної валюти на рівні \$1321 млн. [2]. Офіційний курс гривні щодо долара знижувався, українська валюта знецінювалась. Вже на початку 2009 року курс UAH/USD становив 7,70, порівняно з відношенням UAH/USD = 5,05 у 2008 році [4]. В новий фінансовий рік Україна вступила за стагнації економіки і з проблемами на валютно-фінансовому ринку.

2009 рік був досить складним і характеризувався початком глобальних перемін на фінансовому ринку. Показовим було друге півріччя, коли можна було спостерігати послаблення нормативного регулювання з боку НБУ (вочевидь, під тиском міжнародних фінансових організацій). Впродовж останнього року кредитна активність банків була слабкою. Основні зусилля спрямовувались на роботу з проблемною заборгованістю, включаючи її продаж і реструктуризацію [3]. Але це не допомогло покращити якість активів, значна частина банків мала проблеми з ліквідністю через низьку якість вкладів. Не зважаючи на заходи застосовані для стабілізації фінансового стану, ключові ризики для банківської системи країни (втрата активів та зниження ліквідності) зберігаються на високому рівні.

Впродовж 2009 року спостерігалась негативна тенденція у грошовому секторі, зокрема, зростання готівкової маси в обігу, зниження ліквідності активів банку, зростання кредитної заборгованості, як у населення так і на міжбанківському ринку. Інвестиційний клімат також був для банків не надто сприятливий, і лише установи з іноземним капіталом, так чи інакше змогли перестояти пік кризи, і не зазнати значних втрат капіталу, хоча клієнтська довіра і до них зменшилась. Цим фінансовим посередником була надана значна фінансова (у вигляді кредитів рефінансування НБУ) і регуляторна (ряд постанов НБУ, спрямованих на утримання ресурсної бази) підтримка НБУ.

Починаючи з другого кварталу 2009 року спостерігається стабілізація ресурсної бази банківських установ, а з другого півріччя – приріст депозитів. В той же час, питання довіри до банківської системи України як з боку внутрішніх інвесторів, так і зовнішніх кредиторів залишається відкритим, тому впродовж найближчого року стабільність ресурсної бази значною мірою залежатиме від дій регулятора відносно конкретних банків (включаючи банківські установи, в яких на поточний момент діють тимчасові адміністрації, введені НБУ), а також загальної ситуації в країні (економічної та політичної стабільності) [3].

Не виключено, що в 2010 році частину банків значною мірою буде переорієнтовано на ресурси внутрішнього ринку внаслідок обмеженої можливості страхування власних валютних ризиків, оскільки діє заборона на валютне кредитування населення, яке останніми роками було основним напрямом діяльності для більшості банків з іноземним капіталом [3]. Проте, це не дозволить замінити гривневими депозитами залучені ресурси від НБУ і материнських структур. Динаміка клієнтських депозитів у банківській системі значною мірою визначатиметься станом економіки країни, а також залежатиме від довіри вкладників до банківських установ. Стимулююча економічна політика, задекларована в останніх рішеннях НБУ, у 2010 р. буде проводитися в обмеженому обсязі внаслідок збереження високих девальваційних і інфляційних ризиків.

Для подолання банківською системою фінансової кризи, потрібно прикласти значних зусиль: перш за все банківським установам потрібно стабілізувати свої позиції на ринку та повернути довіру клієнтів. Щоправда, напрямок розвитку банківського сектору на деяких етапах може відрізнятися від розвитку реального сектору економіки країни, хоча залежність між ними є істотною.

Примітки:

1. Ткачук О. М. Сучасний стан економіки, як результат світової фінансової кризи // [Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/57903.doc.htm]
2. Віктор Шулик. Банківська система України: випробовування кризою // [Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12570/>] 3. Богдан Данилишин. Світова фінансова криза — тест для України // [Режим доступу: <http://www.dt.ua/1000/1550/64350/>]
4. <http://www.bank.gov.ua> – Офіційний сайт Національного Банку України

Pavlo Chukivskiy

Lviv National Ivan Franko University

UKRAINE'S BANKING SYSTEM DURING THE CRISIS

After the third wave of global financial crisis, Ukraine's economy experienced a long stagnation. The banking system, which suffered great damage, not only financial, but also lost a considerable percentage of its customer base, wasn't an exception. In 2009, the banking system has undergone a huge restructuring. Banks tried to recover their assets, and return the trust of clients in the banking system. Rehabilitation of banks was primarily made because of a number of features that support the existence of Ukrainian banks on the high level of functioning

Мирослава Тепла, Тетяна Чумакова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВУГІЛЬНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Вугільна промисловість – одна з найважливіших галузей економіки України, оскільки вугілля є сировиною для металургії, електроенергетики, комунального господарства тощо. В умовах високих цін на нафту та природний газ, вугілля є

відносно дешевим енергоносієм, яким Україна для задоволення внутрішньої потреби забезпечена в достатній кількості. У цих умовах від стабільності і ефективності функціонування вітчизняної вугільної галузі залежить подальший розвиток економіки України та її енергетична безпека.

Сучасний стан вугільної промисловості України характеризують такі основні показники та тенденції:

- щорічна потреба України у вугіллі становить близько 60 млн. тонн. У структурі споживання паливно-енергетичних ресурсів вугілля займає 19% [1];
- основними споживачами вугільної продукції є теплові електростанції, вугільні та коксохімічні підприємства, комунальне господарство, на які припадає близько 80% загального обсягу його споживання;
- прогнозні запаси вугілля в Україні оцінюються у 117,5 млрд. тонн, у т. ч. 56,7 млрд. тонн – розвідані запаси. Балансові запаси вугілля на діючих шахтах становлять 8,7 млрд. тонн [1];
- у 2008 р. кількість діючих вуглевидобувних підприємств становила 144 (з яких 121 – державні), тоді як у 1991 р. їх налічувалось 276, тобто майже в 2 рази більше [6];
- упродовж 1990 – 2008 рр. у 2 рази скоротилися обсяг видобутку вугілля (зі 164,8 млн. т у 1990 р. до 77,8 млн. т у 2008 р.), та виробничих потужностей шахт (зі 193 млн. т до 90 млн. т) [6]. У 2008 р. видобуток вугілля складав 77,8 млн. т (на 2,3 млн. т більше у порівнянні з 2007 р.) (табл. 1), у т. ч. енергетичного – 50,9 млн. т (65,5% загального обсягу видобутку) та коксівного – 26,8 млн. т (34,5%). 58,3% (або 45,3 млн. т) вугілля було видобуто підприємствами Мінвуглепрому [5].
- поставки вугільної продукції здійснюються підприємствами Мінвуглепрому та через національного оператора вугільного ринку ДП «Вугілля України». Обсяги поставки та динаміка їх зміни у 2007 – 2008 рр. представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Обсяги видобутку та поставки вугілля в Україні протягом січня-грудня 2007 – 2008 рр.* (тис. тонн)

Показник	2007 р.	2008 р.	Відхилення (+/-)	
			тис. тонн	%
1. Видобуток вугілля:	75538,4	77802,2	+2263,8	103,0
- енергетичне	47059,0	50981,7	+3922,7	108,3
- коксівне	28479,2	26820,5	-1658,9	94,2
у т. ч. підприємствами Мінвуглепрому:	42193,0	45381,7	+3188,7	107,6
- енергетичне	32424,2	35130,3	+2706,3	108,3
- коксівне	9768,8	10251,4	+482,6	104,9
2. Поставки вугільної продукції:				
▪ підприємствами Мінвуглепрому у т. ч.	29116,6	29512,2	+395,6	101,4
- тепловим електростанціям	16125,0	16328,0	+203,0	101,3
- обласним державним адміністраціям	45,5	36,9	-8,6	81,1
- вугільним підприємствам	1083,8	1052,5	-31,3	97,1
- коксохімічним підприємствам	3406,4	4180,8	+774,4	122,7
- на експорт	1892,9	1960,7	+67,8	103,6
- іншим споживачам	6563	5953,3	-609,7	90,7
▪ через національного оператора вугільного ринку ДП «Вугілля України»	18649,2	19536,4	+887,2	104,8

* Складено за даними Міністерства вугільної промисловості [5].

Основними проблемами розвитку вітчизняної вугільної галузі є: недостатнє державне фінансування; незадовільний техніко-технологічний стан шахт; високий ступінь аварійності, травматизму та смертності на виробництві; низький рівень інвестицій; низька якість вугілля, висока його собівартість і, відповідно, низька конкурентоспроможність вугільної продукції; діяльність нелегальних шахт; збитковість державних шахт; неефективне витрачання державних коштів на підтримку галузі тощо. Розглянемо деякі з них.

Державне фінансування вугільної галузі здійснюється із загального та спеціального фондів Державного бюджету України. У 2008 р. Міністерством вугільної промисловості з держбюджету було отримало 7500,2 млн. грн., у т. ч. із загального фонду – 4280,5 млн. грн., із спеціального фонду – 3219,7 млн. грн. Недофінансування галузі становило 252,9 млн. грн. (або 3,26%); 28,5 млн. грн. з загального фонду та 224,4 млн. грн. зі спеціального фонду [5]. У 2009 р. бюджетне фінансування Мінвуглепрому становило 10833,0 млн. грн., що на 3332,8 млн. грн. більше, ніж у 2008 р. Із спеціального фонду було виділено коштів на суму 5135,6 млн. грн., а з спеціального – 5697,4 млн. грн. [4].

Протягом 2005 – 2009 рр. фінансування вугільної галузі з державного бюджету збільшилося у 3,2 рази (або на 7490,2 млн. грн.). У загальному на розвиток галузі за цей період було виділено понад 30 млрд. грн. (у 2005 р. – 3,3 млрд. грн., у 2006 р. – 4,3 млрд. грн., у 2007 р. – 5,8 млрд. грн., у 2008 р. – 7,5 млрд. грн., у 2009 р. – 10,8 млрд. грн.).

Основними напрямками і програмами державного фінансування вугільної промисловості є: утримання апарату Міністерства вугільної промисловості України, прикладні наукові та науково-технічні розробки, реструктуризація вугільної та торфодобувної галузі, гірничорятувальні заходи, охорона праці та підвищення техніки безпеки, державна підтримка на часткове покриття витрат із собівартості продукції, пенсійне забезпечення працівників, ліквідація аварій тощо.

Ще однією актуальною проблемою вітчизняної вугільної галузі є високий ступінь фізичного та морального зносу шахтного фонду, що, з одного боку, є наслідком низького рівня інвестицій, державного фінансування, а з іншого – причиною низької якості вугілля, високої його собівартості, низької продуктивності праці вуглевидобувних підприємств, високого рівня аварійності, травматизму та смертності на виробництві, забруднення навколишнього середовища тощо.

Вугільна галузь України лідирує за рівнем аварійності, травматизму та смертності на виробництві. За підсумками 2009 р. у перерахунку на 100 тис. працюючих загинули 65 шахтарів, тоді як допустимий показник смертельного травматизму – 10 смертей на 100 тис. осіб. Відтак існуючий показник у 6,5 разів вищий [2]. За офіційною статистикою, кожен видобутий 1 млн. т вугілля забирає життя двох гірників, тоді як у США – 0,03, у Росії – 1,1 [3]. Разом з тим слід відзначити і позитивні зміни у цій сфері. Так, якщо протягом січня-грудня 2008 р. на вугільних підприємствах, підпорядкованих Мінвуглепрому сталося 4490 випадків загального виробничого травматизму, то у 2009 р. – 4035, тобто на 455 випадків менше. Загалом з 2005 по 2009 рр. кількість випадків загального виробничого травматизму скоротилася на 1693 випадки. Щорічні збитки від аварій, травматизму, професійних захворювань складають близько 1 млн. грн.

З метою реформування та подолання кризових явищ у вугільній промисловості України на державному рівні було прийнято безліч нормативно-правових актів (Указ Президента України «Про структурну перебудову вугільної промисловості» (1996 р.), Постанову Кабінету Міністрів України «Про хід структурної перебудови вугільної промисловості», Гірничий Закон України (1999 р.), Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми «Українське вугілля» (2001 р.), Постанову Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо поліпшення роботи підприємств вугільної галузі» (2002 р.), Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку вугільної промисловості» (2005 р.), Указ Президента України «Про Міністерство вугільної промисловості України» (2005 р.), Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» (2006 р.), Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Концепцію реформування вугільної галузі» (2008 р.), Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми підвищення безпеки праці на вуглевидобувних та шахтобудівних підприємствах» (2006 р.), Закон України «Про підвищення престижності шахтарської праці» (2008 р.) тощо), однак її сучасний стан і досі залишається досить незадовільним і потребує нових реформ.

Серед пріоритетних заходів, спрямованих на покращення стану вугільної галузі України, можна виділити: 1) удосконалення нормативно-правової бази; 2) збільшення обсягу видатків з держбюджету на розвиток галузі та раціональне їх використання; 3) удосконалення виробництва вугільної продукції, підвищення її якості; 4) будівництво нових шахт, модернізація, реконструкція та технічне переозброєння діючих; 5) оновлення шахтного фонду; 6) підвищення рівня безпеки праці та соціального захисту працівників; 7) підвищення продуктивності праці на вуглевидобувних підприємствах; 8) впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій та виробництв; 9) зменшення обсягу шкідливих викидів в атмосферу та зниження негативного впливу на навколишнє середовище тощо.

Примітки:

1. Енергетична стратегія України до 2030 року від 15 березня 2006 р. № 145 // <http://www.energoatom.kiev.ua>
2. Куш П. З вибою не повернувся // Урядовий кур'єр. – 2010. – 30 березня. – С. 9.
3. Макогон Ю. Вугільна галузь України: проблеми та перспективи сталого розвитку // www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/5
4. http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=80240&cat_id=52294
5. http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/printable_article?art_id=77336
6. http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/printable_article?art_id=75792&cat_id=52296

Myroslava Tepla, Tetyana Chumakova
Ivan Franko National University of Lviv

COAL INDUSTRY OF UKRAINE: MODERN STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

In the paper considered the modern state and problems of development of coal industry of Ukraine.

Шалева М.Б.

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ: СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Останнім часом галузь страхування життя привертає все більшу увагу бізнесових кіл та громадськості. Було б необачно залишити галузь страхування життя на узбіччі становлення ринкових відносин. Протягом всього часу розбудови незалежності України ця галузь залишалася поза увагою уряду, тому ситуація на цьому ринку від початку економічних реформ знаходилася поза контролем держави.

На сьогоднішній день ситуація змінюється на краще, але цього недостатньо. Проведений короткий аналіз ринку страхових послуг показує, що страхування життя в Україні знаходиться на дуже низькому рівні, навіть порівняно з іншими видами страхування.

Основною причиною стримування розвитку страхування життя є саме недовіра населення до страхових компаній. Український страховий ринок зазнав провал державної системи соціального забезпечення, масового банкрутства, підприємств, гіперінфляції. Після розпаду Держстраху та Ощадбанку, громадяни України втратили величезні гроші, які були заощаджені ними в карбованцях через банківську систему та систему страхування. Як наслідок, у суспільстві сформувався досить значний рівень недовіри до страховиків.

Незважаючи на позитивні зрушення, стан розвитку страхового ринку України не відповідає стану розвитку цього сегменту ринку більшості країн-кандидатів в ЄС. Показники «щільності страхування» набагато менші ніж у європейських країн. Питома вага нашої країни в світовому ринку страхових послуг сягає лише 0,01% і близько 0,05% обсягу європейського ринку [1, с.27].

Аналіз та напрямки дослідження. Галузь страхування в світі дотується державою, оскільки компанії, що працюють у цій сфері, частково беруть на себе соціальний тягар держави, дозволяють вирішити проблеми пенсійного забезпечення громадян. Становлення ринку страхування в нашій країні почалося з 1996-1998 рр. Тоді було прийнято перший Закон України «Про страхування». У 2001р Закон було викладено в новій редакції. У 2003р відбувся стрімкий розвиток галузі. У 2004р новий поштовх – податкові пільги для фізичних осіб та старт пенсійної реформи.

Процес становлення та розвитку лийових компаній в Україні можна поділити на певні етапи. У перші роки свого існування бізнес є звичайно збитковим. Слід зазначити, що в перші роки існування компанії програми страхування життя та комісійні займають найбільшу частину у їх витратах. Фактично в плюси компанія входить десь з четвертого – шостого року свого функціонування [2, с.48].

Український страховий ринок відрізняється від західного насамперед тим, що там не було провалу державної системи соціального забезпечення, масового банкрутства підприємств, гіперінфляції.

В Україні почалась епоха корпоративного страхування життя. 70 – 80% підприємств мають соціальні пакети, які підтримують переважно компанії зі страхування життя.

Страхування життя в Україні перебуває на стадії становлення і досі. Надходження премій зі страхування життя в Україні склали приблизно 3 млрд дол. США, що становить 0,5% всіх страхових премій, тоді як в більшості країн Заходу вони становлять більше ніж 60%. Страхування життя на національному ринку страхових послуг займає найменшу частку (0,5%), тоді як у західноєвропейських країнах цей показник досягає 40% [3, с.39]. Негативним залишається той факт, що питома вага

чистих премій по страхуванню життя до загальних валових премій по ринку залишається на досить низькому рівні, близько 5%, у той час коли на інші види страхування припадає 95% чистих премій.

Страхові компанії традиційно вважають, що причини низької популярності страхування життя лежать ззовні і полягають або в несприятливому законодавстві, або в низькій платоспроможності, населення, або в загальній недовірі населення до будь-яких фінансових інститутів. Спостереження Асоціації страховальників України вказують на інше.

Першим ударом по репутації страхових компаній стали борги колишнього Держстраху перед населення, що виникли в результаті вилучення у нього 3,8 млрд карбованців, із суми страхових

резервів до бюджету колишнього СРСР. Проте, страхові резерви в сумі 2,6 млрд карбованців, що залишилися в Україні, не були повернені страховальникам.

Сьогодні страхуванням життя займаються близько 30 компаній. Півдесятка з них володіють 80% ринку, тобто практично домінують над рештою.

У сфері страхування життя існують інші проблеми, які потребують втручання з боку держави: низький рівень платоспроможності і страхової культури населення, недовіра громадян до страхування в цілому, так і до страхування життя зокрема [4, с.25].

Висновки. Страхування життя є об'єктивно необхідним атрибутом ринкової економіки та однією з важливих галузей особистого страхування на світовому страховому ринку, яка забезпечує надійний захист застрахованих осіб у випадку настання несприятливих подій для життя та здоров'я.

Страхування життя в усьому світі – один з найбільш сильних інструментів вирішення соціальних проблем. У багатьох країнах уже давно склалася система взаємодоповнюючого соціального забезпечення, групове страхування співробітників підприємств, індивідуальне страхування.

У країнах з давніми традиціями ринкової економіки держава стимулює розвиток страхування життя за рахунок придуманої системи оподаткування, у якій страхові внески розглядаються як привілейована частина оплати праці, що має ретельно продумані податкові пільги.

При цьому податковий акцент, відповідно до світової практики, зміщується на момент здійснення страхових виплат, для того, щоб забезпечити ефективну роботу цих коштів на вітчизняну економіку та формування страхових резервів для гарантування соціального захисту. Такий підхід, окрім іншого, стимулюватиме легалізацію тіньових доходів громадян та повернення їх в економіку України.

З метою підвищення життєвого рівня населення необхідно вжити необхідних заходів щодо подальшого реформування пенсійного забезпечення в Україні і приведення його до світових стандартів. Важливою складовою у системі недержавного пенсійного забезпечення повинно стати залучення страхових компаній і запровадження як одного з типів недержавного пенсійного забезпечення договорів страхування. Окрім цього страхові компанії є потужним джерелом інвестицій у вітчизняну економіку.

Для вирішення проблеми розвитку страхування життя в Україні необхідно наполегливо рекомендувати уряду і парламенту України вжити таких заходів для виведення цієї галузі із скрутного становища, у якому вона зараз знаходиться:

- дозволити страховим компаніям укладати договори страхування у вільноконвертованій валюті, що забезпечило б більш надійне зберігання коштів страховальників та дозволило б виплачувати гарантований інвестиційний дохід;
- вдосконалити методику формування резервів зі страхування життя;
- запровадити пільги для страхових компаній при інвестуванні коштів страховальників, що дозволило б страховикам пропонувати більш привабливі програми нагромадження капіталу;
- створити податкові пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників.

Примітки:

1. Розвиток страхового ринку: регіональний аспект.// ДонДУУ. Менеджер. – 2005. - №3 (33).
2. Єгорова О.С. Розвиток страхування життя в Україні.// Вісник Української академії банківської справи. – 2003. - №1. – С.46-51.
3. Страхування життя. Тенденції та прогнози. Міжнародний досвід //Страхова справа (укр.). - 2004. -№3. - С. 37-44.
4. Сахачкий В. Роль та місце страхування життя у системі недержавного пенсійного забезпечення.// Страхова справа. - 2005. -№1 (17).

Myroslava Shaleva

Ivan Franko Lviv National University

LIFE INSURANCE: DEVELOPMENT AND GROWTH'S PERSPECTIVES

This article is based on insurance process in Ukraine. The main problems connected with life insurance are considered and some solutions of difficulties are offered. Having compared foreign experience we saw the value and necessity of life insurance in Ukraine.

Уляна Шанта

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ ЯК ЗАСІБ ПОПЕРЕДЖЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У діяльності будь-якого підприємства існує істотна ймовірність появи кризових явищ, уникнути яких неможливо, проте можна зменшити їх гостроту, якщо враховувати функціональні можливості такого підприємства, а також своєчасно виявити появу кризових симптомів. Звідси виникає потреба в антикризовому управлінні, що являє собою систему менеджменту, яка здатна попереджувати чи пом'якшувати кризи та підтримувати функціонування підприємства у режимі виживання у такому становищі і виводити його із кризового стану з мінімальними витратами.

Провідна роль у забезпеченні антикризового управління належить системі економічного аналізу, який виступає інструментом як виявлення та оцінки кризових явищ, так і обґрунтування антикризової програми і її ресурсного забезпечення, контролю й регулювання, досягнення поставлених цілей.

У методологічному й організаційному аспектах аналіз у системі антикризового управління здійснюється у двох площинах: при виявленні й оцінці загрози фінансової кризи та при обґрунтуванні проекту подання і виходу підприємства із

кризи. Такий аналіз охоплює широкий спектр програм техніко-економічного, соціально-екологічного, маркетингового та інших планів життєдіяльності підприємства [2, с. 33-37].

Слід зауважити, що успішне проведення аналізу значною мірою залежить від його організації, що покликана налагодити, впорядкувати, привести в системну норму інформаційно-методологічне забезпечення. Адже організація економічного аналізу – це система методів і засобів, які забезпечують оптимальне її функціонування та подальший розвиток.

Організування передбачає дотримання певної послідовності виконання, а саме: розробити план аналітичної роботи, визначити мету та об'єкти аналізу, відповідальних виконавців і терміни вирішення окремих питань, підготувати матеріали для аналізу, перевірити й аналітично обробити їх; виявити та вивчити фактори та причини відхилень фактичних показників від поставлених завдань, виявити вплив факторів на показники, виявити невикористані резерви, оцінити й узагальнити господарську діяльність підприємства; результати проведеного аналізу оформити наказом по підприємству [1, с. 161].

Головними завданнями організації економічного аналізу є: забезпечення ефективності аналізу, його розвиток та вдосконалення; раціональна організація праці; автоматизація аналітичних робіт; підвищення якості використання аналітичної інформації; раціоналізація аналітичних процесів тощо.

Важливим принципом аналізу є комплексний підхід для пов'язання мети з ресурсами та можливостями підприємства, виробітку шляхів досягнення мети, що є реальною тільки в результаті розробки програм аналізу по виробках і по кожному господарському підрозділі підприємства. Методи розробки таких програм вимагають орієнтування на максимальне використання потенційних можливостей підприємства та резервів виробництва.

Специфіка організації аналітичного процесу потребує жорсткої регламентації, що має бути відображено в регламентаційних документах. До них належать: положення про відділ, управління, посадові інструкції, стандарти, графіки, інструкції, програми, регламенти робочого дня. Поряд з положеннями, посадовими інструкціями широко використовуються графіки. У них визначаються види аналітичних робіт, конкретних виконавців, заплановані та фактичні терміни виконання [1, с. 164].

Варто врахувати, що організація аналітичної роботи передбачає систематичне дослідження усіх факторів, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства і визначення ступеня їх впливу та можливі наслідки.

Отже, системне і комплексне проведення економічного аналізу вимагає правильної і цілеспрямованої організації аналітичної роботи. Раціональна організація досягається за допомогою всебічного дослідження підприємством чинників, які здійснюють вплив на його діяльність і розробку оптимальних управлінських рішень. Щодо кризових умов життєдіяльності підприємства, то тут слід підкреслити, що створення аналітичного забезпечення антикризового управління є основою комплексного економічного аналізу його діяльності в усіх часових і просторових формах, тому є важливим напрямком у розвитку діяльності.

Примітки:

1. Р.К. Шурпенкова, І.І. Демко Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством // Регіональна економіка. - №3.- 2008. – с. 161- 166.
2. Є.Мних Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством // Бухгалтерський облік і аудит. - № 6. – 2007.- с. 33- 37.

Uliana Shanta

Ivan Franko National University of L'viv

ORGANIZATION OF ANALYTICAL WORK AS A MEANS OF PREVENTING CRISES IN THE ENTERPRISE

Leading role in crisis management is the system of economic analysis, which acts as a tool for detection and crisis assessment and justification of anti-crisis program and its resource supply, control and regulation, achievement of goals. As the crisis conditions of life of the enterprise, it should emphasize that the establishment of crisis management analytical software is the foundation of his comprehensive economic analysis of all temporal and spatial forms, as an important direction of activity.

Мар'яна Швед

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В ПРОЦЕСІ ПЕРЕХОДУ ДО БОЛОНСЬКОЇ СИСТЕМИ

Україна вже майже два десятки років впевнено крокує в Європу. Цей шлях є досить тяжким та суперечливим. Ці інтеграційні процеси стосуються практично всіх сфер нашого життя. Не винятком є і освіта.

На сьогодні, система освіти України знаходиться в період змін. Змін, що, в першу чергу, ведуть до переходу до Болонської системи, до принципово нового підходу до навчання.

Основною метою Болонської системи є створення спільної Зони європейської вищої освіти. Насамперед вона передбачає:

- акцент на самостійну, творчу роботу студентів з метою розвитку їхнього пізнавально-осмислюючого апарату і вміння його застосовувати;
- автономію вищих навчальних закладів, тобто незалежність від держави;
- вільний рух учасників освітнього простору з однієї країни в іншу – з метою подальшого навчання чи працевлаштування;
- впровадження уніфікованої системи залікових одиниць трудомісткості як відповідного засобу підтримки великомасштабної студентської мобільності;
- перехід на двохступеневу систему освітньо-кваліфікаційних рівнів: бакалавр і магістр;
- розробка освітніх стандартів для забезпечення єдиного підходу до змісту освіти у вищих навчальних закладах і т.д.

З 19 травня 2005 року у норвезькому місті Берген на Конференції міністрів країн Європи Україна приєдналася до "Болонського процесу", зобов'язавшись внести відповідні зміни у національну систему освіти та долучитися до роботи над визначенням пріоритетів у процесі створення "єдиного європейського простору вищої освіти" до 2010 року.

На жаль, як показує практика, виконання цих зобов'язань є дещо повільним. Причиною цього є ряд проблем та труднощів української вищої школи у контексті Болонського процесу. Зокрема:

- Адаптація поки що незавершеної реформи системи освіти України до вимог та принципів Болонської декларації (зокрема, введення системи кредитів, реформа наукових ступенів згідно із загальноєвропейськими стандартами, взаємне визнання наукових ступенів, отриманих за кордоном та в Україні і т.п.) потребує збільшення фінансування вищої освіти.
- Незавершеність адаптації національного законодавства до стандартів європейського права, а також неготовність європейських країн та ЄС до ліквідації міграційних перешкод для громадян України, зміни законодавства, пов'язаної з полегшенням пересування та працевлаштування студентів. Це обмеження суперечить та не дозволить реалізувати принцип мобільності у Болонському процесі для України.
- Відсутність постійно діючих громадських структур - форумів освітян та їхньої співпраці з асоціаціями освіти та наукових досліджень Європи, використання досвіду Європейської мережі забезпечення якості в сфері вищої освіти і інформаційного обміну й забезпечення завдань та принципів Болонського процесу в освітньому середовищі України та інформування громадськості про їхні переваги для української вищої освіти.
- Відсутність самостійних наукових та соціологічних досліджень із цієї проблеми.
- Недостатній розвиток інформаційної системи (інформаційних центрів, баз даних освітніх систем і даних порівняльних і описових аналізів їхнього поточного стану), що забезпечували б європейські університети і громадян інформацією про українську систему освіти, університети і програми та аналогічною інформацією про європейські університети. Створення такої системи сприятиме представленню прозорості інформації про українські університети для європейських і інших закордонних університетів та громадян [1].

Звичайно, в ідеалі упровадження Болонської системи мало б розв'язати безліч проблем як студентів, так і викладачів, а в кінцевому результаті, як ми бачимо, це породило ще більше непорозумінь, запитань та прогалин. Причиною цього, насамперед є непослідовний, хаотичний та погано структурований процес впровадження змін.

Щоб подолати вище наведені обмеження та труднощі, що виникли на шляху до Європейського простору, нам необхідно зробити:

- Завершити реформу наукових ступенів згідно з європейськими стандартами. Триступенева система бакалавр - спеціаліст - магістр суттєво відрізняється від європейських традицій за змістом, методами викладання, не є відповідною ступеням бакалавра та магістра у європейських вузах.
- Змінити філософію навчання та викладання, впроваджувати орієнтовані на студента підходи до викладання, тобто перейти від стратегії викладання до стратегії навчання, до використання педагогічних технологій, спрямованих на заохочення до набуття самостійних знань та наукових досліджень студентів.
- Впроваджувати чітку систему критеріїв оцінки знань та вмінь студентів.
- Змінити систему фінансування вищої освіти та оплати праці викладачів, які повинні залежати від кількості студентів та якості їхніх знань, а не від кількості аудиторних годин.
- Формування механізмів залучення університетів, викладачів та студентів до обговорення та реформування вищої освіти в контексті Болонських вимог.
- Підвищувати якість середньої та спеціальної середньої освіти, її відповідності та сумісності з вимогами вищої школи, що зумовлює особливу увагу до підготовки вчителів.
- Організація та вдосконалення системи освіти протягом життя (lifelong learning), освіти для дорослих та неперервної професійної освіти.

Цілком логічним є висновок про те що в нас є великий потенціал успішної адаптації у Зону європейської вищої освіти. Однак це потребує значних затрат праці, часу та зусиль, лише тоді ми зможемо зберегти позитивні здобутки національної системи освіти і ефективно використати досвід європейських країн для підготовки мобільного, творчого спеціаліста високої кваліфікації.

Примітки:

Наказ Міністерства освіти і науки України: про проведення педагогічного експерименту з кредитно-модульної системи організації навчального процесу. – № 48. – 23 січня 2004 р.

Вища освіта України і Болонський процес: Навчальний посібник/ За ред. В.Г.Кременя.- Тернопіль – Навчальна книга Богдан, 2006. – 383с.

Болонський процес: цикли, ступені, кредити: монографія / Л.Л.Товажнянський, Є.І.Сокол, Б.В.Клименко. – Харків: НТУ «ХПІ», 2004. – 144с.

<http://vecherka.donetsk.ua/index.php?id=4647&show=news&ne//>Даньшин Н. Болонский тупик Украины. 21.05.2009

Marjana Shved

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE IN PROCESS OF TRANSFORMATION TO BOLOGNA SYSTEM

Abstract. Main targets of Bologna System, problems of integration of Ukraine into Euponean educational aera and some tasks as for improvement of higher education in the context of higher of Bologna system are examined here.

Анжела Швець

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Перехід до ринкової економіки в Україні спричинив необхідність правового регулювання рекламної діяльності. Норми регуляторної політики в Україні затверджено Законом України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” (2003р.) [1]. Регуляторна політика покликана визначати низку процедур у діяльності органів державної влади, виконання яких дозволяє побудувати систему економічно доцільних та ефективних рішень, збалансувати інтереси громадян, суб'єктів господарювання та держави. Регуляторна політика в Україні орієнтована, в першу чергу, на створення сприятливого підприємницького середовища в Україні. Головними аспектами зазначеної політики є: по-перше, дотримання органами державної влади засад регуляторної політики, а по-друге – проведення економічно обґрунтованого

аналізу необхідності державного втручання. Належне дотримання вимог регуляторної політики урядом є однією з важливих складових євроінтеграційного курсу країни, що визначає рівень потенціалу регуляторної політики в державі.

Відсутність в Україні цілісної системи державного управління рекламною діяльністю пояснюється відсутністю концепції розвитку рекламної діяльності та державної програми розвитку національної реклами, також не створено чіткої системи управління рекламою з боку органів державної виконавчої влади. Часто не враховується той факт, що реклама є частиною інформаційного простору, а у високорозвинених країнах рекламу називають "п'ятою владою".

В Україні нормативно-правова база регулювання рекламної діяльності формувалася поступово, починаючи з 1992 року, із прийняттям законів та нормативних актів, спрямованих на обмеження недобросовісної реклами та регламентування рекламної діяльності. Однак, вони не охоплювали всіх аспектів рекламної діяльності та не забезпечували єдності і несутерективності правової бази регулювання рекламної діяльності, у зв'язку з чим було розроблено і прийнято Закон України "Про рекламу" (1996 р.) [1]. Цей закон визначає основні принципи рекламної діяльності в Україні, регулює правові відносини з виробництва, розміщення та розповсюдження реклами. Він захищає інтереси, як рекламодавців, виробників реклами, розповсюджувачів реклами, так і споживачів реклами. Закон України "Про рекламу" є основним нормативним актом у сфері регулювання реклами, тоді як опосередковано регулюють рекламну діяльність, як закони, так і підзаконні нормативні акти. Зокрема, виділяємо Закони України "Про інформацію" (1992р.), "Про друковані засоби масової інформації (преси) в Україні" (1993р.), "Про телебачення і радіомовлення" (1994р.) та ін. Важливе значення мають акти, прийняті органами місцевого самоврядування.

Забезпечення здійснення державної регуляторної політики включає: встановлення єдиного підходу до підготовки аналізу регуляторного впливу та здійснення відстежень результативності регуляторних актів; підготовку аналізу регуляторного впливу; планування діяльності з підготовки проектів регуляторних актів; оприлюднення зазначених проектів з метою одержання зауважень і пропозицій від фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, а також відкриті обговорення за участю представників громадськості питань, пов'язаних з регуляторною діяльністю; відстеження результативності регуляторних актів, їх перегляд та систематизацію; недопущення прийняття регуляторних актів, які є непослідовними або не узгоджуються чи дублюють діючі; викладення положень регуляторних актів у спосіб, який є доступним та однозначним для розуміння особами, які повинні впроваджувати або виконувати їхні вимоги; оприлюднення інформації про здійснення регуляторної діяльності.

Загальні регуляторні вимоги до рекламної діяльності в Україні зводяться до наступних положень: основними принципами реклами є законність, точність, достовірність, використання форм та засобів, які не завдають споживачеві реклами шкоди; реклама не повинна підривати довіру суспільства та має відповідати принципам добросовісної конкуренції; не повинна містити інформації або зображень, які порушують етичні, гуманістичні, моральні норми, нехтують правилами пристойності; реклама повинна враховувати особливу чутливість дітей і не завдавати їм шкоди.

Регулювання відносин у сфері рекламної діяльності у країнах ЄС регулюється низкою правових актів Євросоюзу, серед яких найважливіші: Директива 2005/29/ЄС Європейського Парламенту та Ради ("Директива про недобросовісні комерційні практики", 2005р.), яка передбачає уніфікацію законодавств країн-членів у частині захисту прав споживачів від нечесних комерційних практик (у тому числі – недобросовісної реклами), Директива 2003/33/ЄС Європейського Парламенту та Ради (2003р.) про уніфікацію законів, постанов та адміністративних положень держав-членів у сфері реклами та спонсорства тютюнових виробів, яка забороняє рекламу тютюнових виробів в друкованих ЗМІ, Директива 2000/13/ЄС Європейського Парламенту та Ради (2000р.) про уніфікацію законів країн-членів стосовно маркування, представлення та реклами продуктів харчування тощо [2].

Так, в Україні було прийнято Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реклами" (2008р.), згідно з яким реклама тютюнових виробів, алкогольних напоїв, їх знаків для товарів і послуг, інших об'єктів права інтелектуальної власності, згідно з якими вони випускаються, забороняється: розміщення на радіо та телебаченні; на перших і останніх сторінках газет, на обкладинках журналів та інших видань, в усіх виданнях для дітей та юнацтва, на сторінках для дітей та юнацтва усіх друкованих видань; в усіх друкованих засобах масової інформації (крім спеціалізованих видань); засобами внутрішньої реклами; на транспорті; за допомогою заходів рекламного характеру (крім спеціальних виставкових заходів тютюнових виробів); засобами зовнішньої реклами [1].

Загалом, з ідеологічної та нормативно-правової точок зору українське законодавство відповідає стандартам ЄС щодо регулювання рекламної діяльності. Тому завданням для України в цій сфері є подальша адаптація нормативно-правової бази до європейських стандартів із одночасним впровадженням вітчизняних законів у адміністративно-політичну та підприємницьку діяльність.

Примітки:

1. <http://zakon.rada.gov.ua>
2. <http://www.kmr.gov.ua>

Anzhela Shvets

Ivan Franko National University of L'viv

THE STATE ADJUSTING OF PUBLICITY ACTIVITY IS IN UKRAINE

The law of Ukraine "About advertising" determines basic principles of publicity activity in Ukraine, regulates legal relations, which arise up in the process of creation, distribution and receipt of advertising, protects interests of both users and competitors. To other acts which regulate publicity activity mediated, both laws and normative acts belong, namely: laws of Ukraine "About information", "About television and broadcast", "About printing mass (seal) medias in Ukraine" etc. Among them there are acts which regulate publicity activity, accepted the organs of local self-government, have an important value.

Борис Шевельов

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Для ринкової економіки будь якої країни важливим є процес започаткування господарської діяльності. Франчайзинг, як особлива форма організації бізнесу, є надзвичайно важливою складовою в цьому процесі, оскільки він дозволяє започаткувати власну справу більш ефективно.

Франчайзинг вигідний для обох сторін, які вступають в такі відносини, оскільки у франчайзера з'являється можливість розширити свій бізнес, отримати додатковий прибуток, задовольнити попит на свою продукцію чи послуги, не залучаючи значних власних ресурсів. А франчайзі успадковують вже розроблену, і апробовану на практиці технологію, право на використання відомого бренду, доступ до ресурсів франчайзера, та всі необхідні знання щодо організації і ведення власної справи.

За даними Міжнародної асоціації франчайзингу, середня рентабельність інвестицій за перших 10 років роботи для звичайних незалежних підприємств складає близько 300%. Для компаній, які працюють в рамках франчайзингових угод, – більше 600%. Для франчайзингових компаній банкрутство нових підприємств є незначним. Так у світі менше 8% франчайзингових підприємств виявились нежиттєздатними.

В Україні франчайзинг, як форма організації бізнесу набула широкого розповсюдження. Прикладом є компанія «Fast Food Systems», що працює за системою франчайзингу, і на сьогодні мережа нараховує близько 200 підприємств, які працюють під торговельними марками «Піца Челентано», «Картопляна Хата», «Япі» та «Кафе Пункт». Франчайзингова мережа динамічно розвивається і сьогодні ці ресторани присутні в кожному великому місті, у всіх регіонах України. На даний момент мережа ресторанів розвивається і в так званих "малих" містах. Щомісяця відкривається 1-2 ресторани під однією із торговельних марок в різних регіонах України.

Популярність франчайзингових відносин пояснюється цілим рядом переваг, як для франчайзера так і для франчайзі.

Компанія «FFS», що виступає франчайзером має такі переваги:

- отримання додаткового доходу, у вигляді продажу франшизи кожному ресторану за ціною до 10% від загальної вартості відкриття об'єкту при мінімальних витратах і інвестиціях шляхом уступки прав на використання товарного знаку, фірмового стилю, об'єктів інтелектуальної власності і комерційної інформації;
- забезпечення гарантій отримання стабільного додаткового доходу у вигляді періодичних платежів – роялті в сумі 1,5% від обороту ресторану, оскільки франчайзі як самостійна юридична особа безпосередньо зацікавлений в успішному розвитку свого підприємства;
- отримання додаткового регулярного доходу від реалізації сировини, що відсутня на українському ринку, форми для персоналу, фірмового упакування та інших корпоративних маркетингових матеріалів;
- просування на ринку товарів та послуг, товарних знаків і самої компанії за рахунок франчайзі;
- завдяки франчайзингу компанія «FFS» на сьогодні є лідером українського ринку громадського харчування;
- забезпечення можливостей для збуту товару та послуг на всій території України;
- здійснення територіального розділу ринку з метою обмеження конкуренції між франчайзі без порушення норм антимонопольного законодавства шляхом реалізації виключних франшиз для малих регіонів;
- розширення досвіду ведення бізнесу і вивчення ринку на основі зворотнього потоку інформації від франчайзі з різних регіонів країни.

Франчайзинг найефективніше застосовувати тоді, коли існує надлишковий попит, а у інвесторів відсутні кошти для розвитку бізнесу. В серпні 1998 року був відкритий перший ресторан швидкого обслуговування торговельної марки «Піца Челентано» у м. Львові. Завдяки інноваційній концепції в організації ресторану – інтер'єр, система обслуговування, оригінальна рецептура, і швидкість обслуговування клієнтів – заклад за короткий час став широко відомим і привабив багато постійних відвідувачів. Успіх першого ресторану наштовхнув на думку про створення цілої мережі ресторанів. Однак, інвестиційних ресурсів для такого розвитку не було. Вже в 1999 році, після відкриття у Львові другого ресторану, з'явилися два заклади-франчайзі: у Києві і Хмельницькому.

Проте, використання франчайзингу супроводжується і рядом недоліків. Саме тому фахівці закликають не вважати дану технологію єдиним вирішенням всіх бізнес-проблем.

Такими недоліками для компанії «FFS» є:

- залежність ефективності роботи компанії від сторонніх компаній;
- труднощі в розриві відносин з франчайзі, що не виконує умов угоди. Як правило, франчайзинговий договір передбачає неможливість для франчайзера одностороннього розірвання контракту з франчайзі: з цією метою останнього слід повідомити заздалегідь (як правило, за шість місяців);
- наявність певних проблем у контролі якості товарів та послуг франчайзі, які надаються, що викликане його відносною незалежністю та значними витратами, враховуючи географічну віддаленість ресторанів.
- негативний вплив неефективних ресторанів-франчайзі на імідж і ринкову репутацію торговельних марок компанії;
- виплата внесків із запізненням або їх недоплата; оскільки величина платежів роялті складає 1,5% від сукупного доходу франчайзі, то останній, намагаючись зменшити величину виплат, в деяких випадках надає неповні або фальсифіковані звіти;
- вірогідність розголошення комерційної таємниці компанії «FFS»; франчайзі, дістаючи доступ до комерційних секретів і ноу-хау від франчайзера, іноді розголошує подібну інформацію, хоча це і заборонено угодою;
- вихід з франчайзингової системи ефективних франчайзі, які, розриваючи контракт з франчайзером для відкриття власного бізнесу, фактично стають прямими конкурентами франчайзера в певному регіоні України.

В свою чергу перевагами франчайзі є:

- використання на законних підставах товарного знаку однієї з торговельних марок компанії «FFS»; отримання доступу до детально розробленої технології ведення бізнесу, що показала на практиці високий рівень ефективності;
- отримання постійної технічної, консультативної і фінансової підтримки, як на етапі розвитку бізнесу, так і в процесі його функціонування;
- доступ до гарантованої системи поставок продукції, яка відсутня на українському ринку. Компанія «FFS» самостійно займається імпортом таких продуктів, та реалізує їх з рентабельністю до 7%;
- збереження юридичної і економічної самостійності, а також можливість самостійного ухвалення управлінських рішень;

- значна економія засобів і часу шляхом придбання франшизи компанії «FFS» на рекламі, навчанні, маркетингових дослідженнях, розробки і реєстрації власного товарного знаку і торговельної марки, відпрацювання технології ведення бізнесу, а також на ведення переговорів і пошуку партнерів.
- придбання певного рівня захищеності від конкурентів (інших франчайзі) на ринках з невеликою місткістю шляхом використання компанією «FFS» практики реалізації виключних франшиз для таких територій (невеликі міста).
- підвищення статусу і нові можливості для ведення бізнесу;
- спрощення доступу до кредитних ресурсів; компанія «FFS» може виступати в ролі гаранта в кредитних відносинах; крім того, фінансово-кредитні установи лояльніше відносяться до кредитування франчайзі компанії «FFS», часто надаючи їм фінансові ресурси на пільгових умовах.

Для франчайзі актуальними є такі недоліки:

- обмеження свободи ухвалення рішень;
- неможливість швидкого розриву франчайзингового договору;
- можлива конкуренція з боку інших франчайзі і безпосередньо компанії «FFS» у великих містах;
- залежність від фінансової стабільності компанії «FFS»;
- ризик переоцінки позитивності іміджу і перспективності торговельних марок компанії «FFS».

Організація франчайзингової мережі у сфері громадського харчування певним чином впливає і на споживачів. Перевагами розвитку франчайзингових мереж компанії «FFS» для споживачів є те, що не зважаючи на самостійність і відокремленість ресторанів франчайзі, споживачі можуть сприймати їх як частину єдиної торговельної мережі, та відповідно розраховувати на приблизно однаковий рівень якості в різних торговельних точках, які мають віддалене географічне розташування. Однак, в той же час, у випадках коли рівень якості франчайзі не відповідає стандартам мережі, споживач може не виправдати свої сподівання.

Франчайзинг передбачає довгострокові і стабільні стосунки партнерів. Це дозволяє забезпечити передбачуваність розвитку системи і дає можливість встановлення стратегічних цілей. Без сумніву відносини між франчайзером і франчайзі будуть продовжувати розвиватись і адаптовуватись під зміни середовища. Загалом, за оцінками експертів недоліки у порівнянні з перевагами технології франчайзингу як способу розвитку бізнесу є незначними.

Стрімке поширення франчайзингу як форми організації бізнесу, яке спостерігається в США, Європі і практично у всьому світі скоріше за все буде продовжуватись. Одним з головних факторів, що стимулюють розвиток франчайзингу є поступове витіснення традиційного виробництва сферою послуг, коли необхідно створити множинну географічно віддалених торговельних точок, що обслуговують локальні ринки. Франчайзинг можна розглядати як ефективний інструмент географічної диверсифікації фірми, що не вимагає значних інвестиційних ресурсів.

Примітки:

Асоціація франчайзингу в Україні. <http://www.franchising.org.ua/>

Введение во франчайзинг /Под ред. С. А. Силинга. - Санкт-Петербург, 1996.

Рикова І. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры М.: Современная экономика и право, -2005-247 с.

Стенворт Д., Сміт Б. Франчайзинг в малом бизнесе М.: «Аудит», -2003-203 с.

Анотація. Розглянуто суть франчайзингових відносин. Розкриті переваги та недоліки франчайзингу для учасників франчайзингової угоди.

Boris Shevelov

Ivan Franko National University of L'viv

SCOPE OF FRANCHISE RELATIONS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF FRANCHISING

The essence of the franchising relationship is considered. Reveal the advantages and disadvantages of franchising for participants of franchising agreement.

Марта Шевців

Львівський національний університет ім. І. Франка

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

За роки незалежності в Україні сформовано податкову систему, яка за своїм складом та структурою в цілому є подібною до податкових систем розвинутих європейських країн. Закони, якими регулюється справляння більшості податків, розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, податкових аспектів ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій. Проте, на відміну від країн ЄС податкова система України не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання.

Основними недоліками податкової системи України є:

1. Фіскальна спрямованість податкової системи. Високе податкове навантаження на виробництво та низьке навантаження на природні ресурси робить її несприятливою для розвитку економіки.

2. Нормативно-правова база оподаткування в Україні є складною неоднорідною та нестабільною, а окремі законодавчі норми – недостатньо узгодженими, а інколи й суперечливими. Чимало норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

3. Застосування в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва породило низку зловживань та інших проблем, а саме: викривлення мотивації підприємницької діяльності, створення умов для побудови схем уникнення оподаткування внаслідок нечіткого законодавчого регулювання спрощеної системи оподаткування тощо.

4. Податкова система України є дорогою в адмініструванні.

5. Діяльність Міністерства фінансів України, Державної податкової служби України, Державної митної служби України щодо реалізації державної податкової політики, збирання податків і зборів (обов'язкових платежів), їх акумуляції в державному і місцевих бюджетах є недостатньо узгодженою та ефективною внаслідок недосконалого правового регулювання їх взаємовідносин, відсутності цілісного інформаційного простору.

6. Система митно-тарифного регулювання не дозволяє оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світових ринків, а також торговельних режимів в інших країнах та структури економіки в Україні.

7. Недостатньо врегульовано питання оподаткування доходів від інтелектуальної власності та незалежної професійної діяльності, що призводить до втрати об'єкта (бази) оподаткування в частині податку з доходів фізичних осіб.

8. Недосконалою є система формування коштів соціального призначення, що базується на досить високих ставках внесків та характеризується нераціональною структурою джерел фінансування (основний фінансовий тягар несуть роботодавці, а найманими робітниками фінансується значно менша частка загальних надходжень). Існування чотирьох автономних фондів соціального страхування та диференційованих платежів до кожного з них призводить до значного збільшення витрат на адміністрування внесків, порівняно з консолідованим варіантом їх сплати (єдиний соціальний внесок). [2]

Крім цього, існують недоліки системного характеру, породжені чинниками, що знаходяться за межами податкової системи. Серед них: податкова заборгованість платників перед бюджетами та державними цільовими фондами, бюджетна заборгованість з відшкодування ПДВ, значні ухилення від оподаткування, нерівномірний розподіл податкового навантаження.

Стратегічними цілями податкової реформи є забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків, впровадження інформаційно-аналітичної системи державної податкової служби в національному масштабі, автоматизація процесів оподаткування із застосуванням сучасних технологій, реформування державної податкової служби. [1]

Передбачається синхронне реформування податкової системи з упорядкуванням та оптимізацією державних видатків і вирішенням таких завдань:

1. підвищення вартості робочої сили шляхом проведення реформи оплати праці та економічно обґрунтованого розширення пакету соціальних послуг і гарантій працюючому населенню; наближення розміру мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму для працездатних осіб; запровадження мінімальної погодинної заробітної плати; здійснення оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки, виходячи з тарифу 1 розряду на рівні законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати;

2. розроблення та запровадження у повному обсязі державних мінімальних соціальних стандартів;

3. перехід від системи соціального захисту, що ґрунтується на наданні пільг, до політики зростання доходів та надання державної допомоги соціально вразливим верствам населення залежно від їх матеріального стану;

3. забезпечення ефективної системи надання медичних послуг шляхом впровадження страхової медицини, що неможливе без фінансової підтримки держави;

4. підтримка проведення структурних реформ в економіці;

5. забезпечення необхідного адаптаційного періоду для переходу до ринкових умов діяльності дотаційних галузей виробничої сфери, зокрема, вугільної промисловості, сільського господарства;

6. забезпечення державної підтримки реалізації інноваційних проєктів у пріоритетних видах економічної діяльності;

7. переорієнтація напрямів використання коштів державного бюджету на розвиток соціальної та транспортної інфраструктури, а також впровадження програм енергозбереження та охорони довкілля. [3]

На нашу думку, першочерговими напрямками реформування податкової системи є:

1. удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для активізації підприємницької діяльності та забезпечення рівності усіх платників податків перед законом; формування відповідального ставлення платників податків до виконання податкових зобов'язань;

2. уніфікація норм податкового законодавства; спрощення податкової системи шляхом скорочення кількості податків і зборів (обов'язкових платежів);

3. поетапне зниження рівня податкового навантаження на національну економіку в умовах забезпечення збалансованості бюджетної системи; підвищення фінансової ефективності податків шляхом розширення податкової бази, удосконалення системи адміністрування, передусім у частині усунення корупційних схем і суб'єктивізму під час адміністрування податку на додану вартість та декриміналізації процесів бюджетного відшкодування такого податку,

4. створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій, активізації інвестиційної діяльності з одночасним розробленням і застосуванням інструменту податкового регулювання для стимулювання економічної діяльності;

5. установлення чітких правил взаємовідносин органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і платників податків, здійснення дієвого контролю за дотриманням таких правил; розроблення єдиних правил здійснення контролю за нарахуванням та сплатою податків і зборів, (обов'язкових платежів);

6. гармонізація податкового, валютного, митно-тарифного, зовнішньоекономічного та цивільного законодавства;

7. гармонізація національного податкового законодавства із законодавством ЄС з урахуванням перспективи поглиблення економічної інтеграції з ЄС

Реформування податкової системи приведе її у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, сприятиме сталому економічному зростанню на основі виваженої інвестиційно-інноваційної політики, забезпечить достатність сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів.

Примітки:

1. Про схвалення Стратегії реформування податкової системи України [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України №1612 від 23 грудня 2009 р. – Режим доступу: www.ligazakon.ua
2. Реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. №11. - 2007. - Режим доступу: www.justinian.com.ua
3. Шляхи реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. №1-2. - 2007. - Режим доступу: www.visnuk.com.ua

Marta Shewtsiv

Ivan Franko National University of Lviv

DIRECTIONS OF REFORMING THE TAX SYSTEM OF UKRAINE

This article is about the necessity of reforming the tax system of Ukraine. It is laid stress on the main defects of national tax system and considered the efficient ways of improving it. Because of this, Ukraine will be the country with competitive social economic system and will have lots of opportunities to integrate into European Union.

Євгенія Шевченко

Донецький національний університет

ОБ'ЄКТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КОАЛІЦІЙНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Вступ. Соціально-економічна ситуація в Україні є результатом відображення тісного взаємозв'язку з процесами лібералізації світової економіки, а так само загальної тенденції глобалізації всієї економічної діяльності. Така загальна спрямованість зумовлює виникнення рушійних сил до макроекономічної інтеграції та утворення глобальних, інтегрованих організацій, об'єднань з коаліційними взаємодіями і мережеві організаційні системи.

Економічна інтеграція, за своєю суттю маючи об'єктивний характер, визначає провідну роль інтеграції підприємницького капіталу. Саме він забезпечує отримання додаткового (синергетичного) ефекту в результаті його концентрації, а також визначає переваги для встановлення інтеграційного лідера. Як правило, лідер проявляє найбільшу активність і зацікавленість в успіхах інтеграційного об'єднання. Інвестиційний капітал і торгові відносини в зв'язку з цим є базовими рушійними силами макроекономічних інтеграційних об'єднань та їх розвитку.

Стан національної економіки, як і раніше, відчуває вплив затьожної кризи, проявилось у відсутності помітного зростання ВВП, скорочення ринків збуту промислової продукції, падіння обсягів виробництва, недостатності інвестицій та інших кризових явищах.

У таких умовах інтеграційні процеси в економіці України стають об'єктивною необхідністю, адже вони впливають на економічні процеси, що протікають на мезо- та мікрорівні, до того ж подібна ідея диктується тенденціями розвитку світової економічної системи в цілому.

Сформований досвід (криза 1990-х рр.) посткризових явищ і процесів в Україні дає шанс на використання можливості проведення цілеспрямованих структурних перетворень для побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки, громадянського суспільства та ефективної політичної системи. Якщо зараз не скористатися нинішньою ситуацією рціонально, то надалі ця тенденція буде ставати все більш неконтрольованою з перспективою втрати всього досягнутого. Додатково обтяжує такий стан речей надмірна обтяженість економіки України соціальними виплатами.

Постановка завдання. Останнім часом все частіше використовується термін «коаліція» не тільки на політичній арені, але й в економічному середовищі. Нездатність скористатися потужним вітчизняним науково-технічним потенціалом підтверджує брак організаційного ресурсу, а саме, організаційних інновацій. Одним з таких напрямків може бути створення структур з коаліційною взаємодією. Вони є специфічною інтеграційною формою об'єднання. Про коаліційні взаємодії в економіці можна почути набагато рідше, ніж у політиці, адже такі інтеграційні форми об'єднання історично виникають як політичні або військові союзи і часто об'єднують на міждержавному рівні потенційних супротивників - носіїв протиріч чи навіть колишніх або майбутніх учасників конфлікту. Так, у словнику Д.М. Ушакова одне з тлумачень слова «коаліція» вказано наступне «политический союз двух или нескольких государств против какого-нибудь государства в целях мирного или военного противодействия его силе и влиянию. Общеввропейская противогерманская к. 1914г. К. против Наполеона»[4]. Асоціації обивателів поняття «коаліція» лише з політикою пов'язана з «перенасиченістю» цієї теми у ЗМІ і виправдана тільки в тій мірі, що останнім часом цей термін частіше зустрічається в політичних колах як результат актуальності проблем у цьому середовищі і обумовлюється об'єктивною необхідністю утворення такого об'єднання. Але подібні взаємодії спостерігаються не лише в політиці, але і в економіці. Для існування коаліційних взаємодій в економіці необхідна наявність середовища з розвиненими економічними відносинами, коли інтеграційні інтереси виникають в результаті вираження цілей розвитку, тобто, з точки зору, придбання нових якостей. Коаліційні взаємодії припускають ряд особливостей універсального характеру - наявність загального мотиваційного поля учасників взаємодії, що породжує синергетичний ефект їх цілей при визнанні факту їх тимчасового існування. І хоча існує достатньо джерел [2], які висвітлюють дану тему, але до цих пір залишаються до кінця методологічно не структуровані складові проблеми створення, функціонування і розвитку економічних систем з коаліційною взаємодією. В даний час спостерігається гострий дефіцит системності в економічних дослідженнях даної теми, яка й буде розглянута в рамках даного дослідження.

Результати дослідження. Системна парадигма Янаша Корнаї застосовна до економічних досліджень сьогодні активно розвивається в нашій країні і на Заході [3]. Суть даної парадигми в тому, що економіка розглядається з точки зору формування, трансформації, взаємодії та ліквідації економічних систем, а навколишній світ - це сукупність систем. Система являє собою деякі відносно стійкі в просторі і в часі освіти, своєрідні енергетичні «згустки», що мають властивості зовнішньої цілісності та внутрішнього різноманіття.

До економічних систем відносяться підприємства, організації, ринки, країни і інші економічні об'єкти, а також інші види економічних явищ: проекти, процеси, середовища. В економіці істотні і середовища, і проекти, які теж являють собою економічні системи, тільки обмежені в часі, і процеси, які з'єднують економічний простір, поширюючи інновації, інформацію тощо (рис. 1. Представлення економіки у формі взаємодії цих чотирьох видів систем (об'єктів, проектів, процесів і середовищ) і є той новий погляд, який необхідний для системного вирішення проблем коаліційних взаємодій.

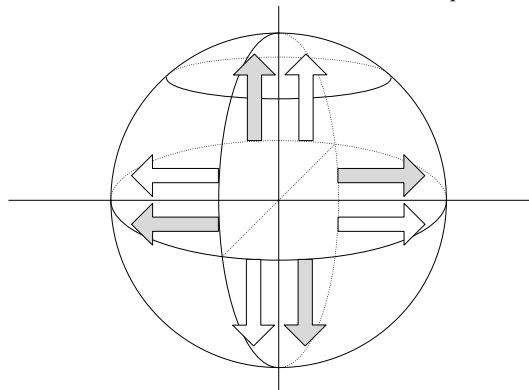


Рис 1. Варіативні функції економічних систем з коаліційними взаємодіями (сірі стрілки - основні функції, світлі - додаткові).

Характеризуючи кожну з чотирьох видів систем, можна виділити їх місії в економіці: об'єктні системи (наприклад, структурний підрозділ підприємства) організують різні різномірні елементи в єдине ціле, підтримують стабільність і відтворення ресурсів і умов; проектні системи (проведення реконструкції, реструктуризація виробництва, створення нового виробу тощо) створюють новачі, сприяють інноваційній трансформації, вносять елемент динаміки, енергетично підживлюють інші класи систем; середовищні системи (внутрішні стандарти, регламенти, інститути) забезпечують комунікацію і координацію, створюють умови для обміну між різними компонентами; процесні системи (бізнес-процеси, технологічні процеси) гармонізують діяльність, врівноважують економічні системи, направляють потоки між об'єктами.

Економічні системи з коаліційними взаємодіями можуть знаходитися в кожній з цих областей і грати конкретні ролі в економіці країни:

роль інтегруючих об'єктів (центрів розвитку, наприклад, Спілка аудиторів України виконує роль інтегруючого центру для суб'єктів аудиторської діяльності; Всеукраїнська громадська організація «Всеукраїнська рекламна коаліція» створена з метою розвитку рекламного ринку України тощо);

роль інтегруючих середовищ (наприклад, *політичного* - Парламентська коаліція, *економічного* - Координаційно-експертний центр об'єднань підприємств України (КЕЦ) - це коаліція об'єднань підприємств, спілок і асоціацій, яка була утворена 12 асоціаціями у 1998 році. Сьогодні до складу КЕЦ входить більше 60 об'єднань: загальнонаціональні, регіональні, профільні тощо);

роль інтегруючих проектів (за наявності явної коаліції, можливе об'єднання в проектну або матричну структуру. Прикладом може служити група компаній інтегрованого маркетингу Prospects, що має операційні центри в Києві, Москві та Ризі. Основні напрями бізнесу: маркетинг відносин (включаючи програми лояльності, коаліційні та мікро-маркетингові програми) та інтегровані проекти зі стимулювання продажу (в т.ч. з використанням інструментів мобільного маркетингу). Клієнти в Україні: Nokia, The Gillette Company, Procter & Gamble, DІC (Watson Group), Multibanka, Концерн «Європродукт», «Лукойл»);

роль інтегруючих процесів (програм, приміром, коаліційні програми лояльності, наприклад, програма лояльності мережі АЗС Shell в Україні, різноманітність подібних програм досягається формами взаємодії компаній, залучених до коаліції, таким чином, кожна компанія може вибрати для себе, в якому напрямку вона хоче розвивати програму і як їй контактувати з партнерами (охоплення великої кількості ринків, а також широкого вибору партнерів). Зарубіжні дослідження показали, що програми лояльності призводять до зменшення плинності покупців на 30% і до збільшення оборотів на 10%, а утримання лише 5% клієнтів через якийсь час приводить до збільшення одержуваної від них прибутку від 25 до 85% [1]);

Багатополярність має на увазі пошук нових шляхів інтеграції. Поточна криза, будучи глобальною за масштабами і цивілізаційним по суті, чітко продемонструвала, що вона не може бути подолана поза рамками кооперації та співпраці як на міжнародному рівні, так і на мезо- та мікрорівнях. Всі заходи, вжиті однією окремою країною (підсистемою будь-якого рівня), залишаться всього лише внутрішніми, локальними засобами захисту. Інтеграція в новому багатополярному світі, швидше за все, піде по «мережевому принципу» горизонтального взаємодії держав і бізнесів у вирішенні конкретних практичних проблем.

Примітки:

1. Галкина Д. Зачем нужны программы лояльности? [Електронний ресурс] / Дарья Галкина. - Режим доступу: http://www.ekotex.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=35&Itemid=57.
2. Губко М.В. Управление организационными системами с коалиционным взаимодействием участников / Михаил Владимирович Губко. - М.: ИПУ РАН, 2003. - 140 с.
3. Корнаи Я. Системная парадигма [Електронний ресурс] / Янош Корнаи // Вопросы Экономики. - 2002. - № 4. - Режим доступу до журн.: <http://vopreco.ru/index.html>.
4. Толковый словарь русского языка Д. Н. Ушакова / [под ред. Д. Н. Ушакова]. - М.: Сов. энцикл.: ОГИЗ, 1935—1940.

Yevgeniya Shevchenko

Donetsk National University

OBJECTIVE REASONS FOR CREATION AND DEVELOPMENT OF THE COALITIONAL SYSTEMS IN UKRAINE

In the present paper objective reasons for coalitional systems in Ukraine creation and development are analyzed. It's focused on a question of consistency in the economical research of the coalitional interactions.

Олександр Шевчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розвиток виробництва, можливості вирішення соціальних проблем, потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів. Без надійних основ інвестиційної діяльності, важко сподіватися на стає економічне зростання, науково-технічний і соціальний прогрес, а з ними і на належне місце у світовому господарстві.

На сучасному етапі розвитку економіки ефективність інвестиційної діяльності залежить від відродження фінансового, фінансово-кредитного та інвестиційного ринків нашої країни. Економічне піднесення та активність інвестиційної діяльності можуть бути досягнуті тільки шляхом створення діючого ринку капіталів та інвестицій.

У сьогоднішніх умовах Україні як ніколи необхідні зусилля для поживлення господарчого життя з метою забезпечення стабілізації економіки й економічного зростання. Такого результату можна досягти на основі фінансової стабілізації, заохочення заощаджень та інвестицій, структурної перебудови, приватизації, створення ринку капіталів [2].

Слід відзначити що діючий нині механізм інвестиційної діяльності є неповним і не має достатньої методологічної та методичної основи. У ньому відсутні такі складові, як фінансовий механізм інвестиційного процесу відтворення капіталу, фінансово-кредитний механізм інвестиційної діяльності, механізм формування ресурсів та джерел інвестування на підприємстві, механізм державного регулювання інвестиційної діяльності, формування ринку капіталу та ринку інвестицій та ін.

Іноземні інвестиції є провідником сучасних технологій виробництва та управління, своєрідною „перепусткою” на світові ринки товарів та капіталів, залученню прямих іноземних інвестицій сприяє процес формування інституційного середовища.

Україна, з одного боку, поступово включається в діяльність міжнародних економічних структур, а з другого – досить інтенсивно розвиває внутрішні ринкові організаційні структури та інститути [3].

Державне регулювання іноземного інвестування є одним із видів соціального управління, являє собою важливий вид діяльності органів державної влади по ефективному залученню та раціональному використанню іноземних інвестицій і визначається показниками економічного та соціального розвитку держави. Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні включає управління іноземними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та її учасниками [1].

Специфікою державного регулювання іноземного інвестування в Україні є те, що функції по його здійсненню розподілені між кількома центральними органами виконавчої влади як функціональної, так і галузевої компетенції. Це зумовлено міжгалузевим характером даного об'єкта державного регулювання. Законодавчою базою державного регулювання іноземних інвестицій є Закон України „Про режим іноземного інвестування” від 19.03.96 № 93, Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.91 № 1560, Закон України „Про захист іноземних інвестицій” від 10.09.91 № 1540а [4].

На нашу думку, залучення іноземних інвестицій доцільно здійснювати на ґрунті стратегічного планування в основних пріоритетних напрямках:

- промислова реструктуризація, у т. ч. подальша приватизація;
- подолання неплатоспроможності і усунення бартерних розрахунків;
- реструктуризація банківської системи;
- податкова реформа; удосконалення системи соціального забезпечення [5].

На наш погляд, запорукою успішності реалізації окреслених вище напрямів державної підтримки є також формування сприятливого інвестиційного середовища

Основними негативними ознаками інвестиційного клімату в економіці України сьогодні є:

- стагнація на ринку внутрішніх інвестицій;
- нестабільна законодавча база з питань іноземного інвестування;
- низький рівень розвитку інфраструктури інвестиційного ринку;
- погіршення платоспроможної здатності населення;
- інфляція, яка руйнівним чином діє на всі сторони господарського життя;
- обмеження можливості держави регулювати господарські процеси, криміналізація їх помітної частини, яка особливо сильно проявляється там, де відсутні сталі та загальновизнані правові обмеження, відпрацьовані інструменти підтримки законності та правопорядку;
- диференціація доходів та матеріального забезпечення, соціальне розшарування;
- зростання безробіття, що виникає в результаті спаду виробництва та структурних зрушень в економіці.

Враховуючи ці обставини і усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних команд, забезпечення послідовності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора, зокрема:

1. Підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку.
2. Розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їх поточних рейтингів інвестиційної привабливості.
3. Суттєво розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку, удосконалити методики та критерії виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки (останній Указ Президента „Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2004рр.” був прийнятий 19.02.2003р.).
4. Підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів.
5. Поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо- і довгостроковий період часу [3].

На сьогоднішній день в нашій державі існує проблема недостатнього використання інвестиційного потенціалу, яка пов'язана із політичною нестабільністю, надмірним втручанням держави у регулювання іноземних інвестицій, постійними змінами у чинному законодавстві, відсутністю в Україні єдиного центрального органу з питань державного управління іноземного інвестування, недостатнім розвитком малого та середнього підприємництва, наявністю значного „тіньового капіталу”. Водночас, за допомогою іноземних інвестицій створюється можливість модернізації виробничої бази, створення нових робочих місць, розвитку важливих галузей економіки тощо.

Відтак, стабільний соціально-економічний розвиток економіки в частині забезпечення належної динаміки інвестиційної діяльності є неможливим за умов відсутності ефективної державної підтримки інвестування та формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

Примітки:

1. Шараєнко О.К. Розробка державної політики. Аналітичні записки. – К.: Генеза, 2007. – 261 с.
2. Шевчук В.Я. Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. – К.: Генеза, 1997. – 384 с.
3. Козлова А.І. Проблеми формування інвестиційного ресурсу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – №5(24). – С. 3–7.
4. Симоненко Л.І. Інвестиційний процес в Україні в умовах перехідної економіки // Фінанси України. – 2000. – №5. – С. 112–115.
5. Лукинов І.І. Інвестиційна політика в стабільному економічному розвитку // Економіка України. – 2000. – №10. – С. 23–27.

Olexandr Shevchuk

Ivan Franko L'viv National University

PROBLEMS OF GOVERNMENT SUPPORT OF UKRAINIAN INVESTMENT

Ukraine could potentially be one of the leading countries in attracting foreign investment both direct and portfolio. This contributes to its large domestic market, compared at the same time to qualified and cheap labor, significant scientific and technical potential, great natural resources and the availability of infrastructure, although not too developed.

Іванна Шевчук

Львівський національний університет ім.І.Франка

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ МОТИВАЦІЇ

Постановка проблеми. Управління продуктивністю є однією з найбільш важливих сфер життя підприємства, здатного багаторазово підвищити його ефективність. Забезпечивши підприємство капіталом, людськими ресурсами, виробничими можливостями, інформаційною базою, можна очікувати на отримання прибутку. Але лише ефективне управління організацією дозволяє досягти поставлених цілей. Система управління продуктивністю організації забезпечує безперервне вдосконалювання методів роботи підприємства і використанням досягнень вітчизняної і закордонної науки і найкращого виробничого досвіду.

Ефективне управління продуктивністю організації невід'ємно пов'язане із удосконаленням управління персоналом, що забезпечує успішний розвиток організації. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств необхідно економічно грамотне управління їхньою діяльністю. Для ефективної роботи в нових умовах зараз все частіше стали вимагатися працівників високої кваліфікації, що володіють знаннями по технології, економіці, організації виробництва, здатні не просто виконувати розпорядження, а самостійно виявляти ініціативу і заповзятливість.

Аналіз та напрями дослідження. Розробці теоретичних основ та принципів управління продуктивності організації присвячені роботи вітчизняних науковців Хміль Ф.І., Осовська Г.В., Яцура В.В.

Продуктивність – це показник результативності та ефективності виробництва, що характеризує випуск продукції у розрахунку на одиницю використаних ресурсів та факторів виробництва

Якщо продуктивність праці являє собою використання тільки живої праці, то продуктивність організації передбачає використання поряд з живою працею і матеріальними ресурсами, і капіталу, і інформації. Таким чином, продуктивність є більш складна категорія в порівнянні з продуктивністю праці.

Управління продуктивністю організації — комплекс стратегічних і оперативних заходів та практичних дій з оптимізації співвідношення між виробленою продукцією і затраченими виробничими ресурсами. Управління продуктивністю охоплює такі аспекти:

1. Забезпечення основи для управління, тобто концентрацію уваги на результативності та продуктивності, й розроблення загальної політики у цьому напрямі.

2. Розроблення стратегічних планів і програм управління продуктивністю.

3. Розроблення підходів до стратегій, методів вимірювання й оцінки продуктивності.

4. Розроблення підходів до стратегій, методів контролю й підвищення продуктивності.

5. Забезпечення організації планування й ефективності впровадження всіх названих вище елементів. Дотримання такої послідовності робіт є запорукою успішного управління результативністю.

Вимірювання продуктивності — відбір фізичних, часових і/або чуттєвих вимірювачів для змінних затрат і продукції та конструювання відношення вимірювача (вимірювачів) продукції до вимірювача (вимірювачів) затрат.

У системі показників продуктивності виробництва можна виділити такі групи показників:

- ефективності використання основних фондів;
- ефективності використання оборотних фондів;
- ефективності використання праці (трудових ресурсів);
- ефективності окремих видів діяльності;
- узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

Мотивація - це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації.

Методи мотивації підрозділяються на 4 групи, що спрямовані на поліпшення мотивації, ефективності і продуктивності. Оскільки це зв'язано з продуктивністю організації, то основним елементом є людський фактор. Саме від того, як приділяється увага, і враховуються проблеми людського фактора, багато в чому залежить рівень мотивації і результативності.

Перша група методів зветься “Теорія підкріплення”.

Друга – “Регулювання поведінки”.

Третя – “Проектування і перепроєктування робіт з великим рівнем витрат людської праці”.

Четверта – “Партисипативні методи”.

Теорія підкріплення заснована на матеріальному стимулюванні праці і базується на принципі, що поведінка людини і її результативність можна змінювати шляхом створення ефективної системи стимулювання праці і розподілу прибутку, спрямованого на підвищення продуктивності.

Регулювання поведінки має назву цільових методів, оскільки у своїй основі ці методи будуються на постановці цілей, і управління результативністю здійснюється покроково відповідно до поставлених цілей.

Проектування і перепроєктування трудовітких робіт засновано на вивченні характеристики виконуваних робіт і їх взаємозв'язку з іншими роботами чи операціями, і потім проводиться діагностичний огляд виконуваних робіт з метою удосконалювання організації праці і можливості заміни трудовітких операцій машинними процесами.

Партисипативність – залучення працівників.

Управління організацією повинне здійснюватися через узгодження цілей між співробітниками і керівником. Однозначні і ясні цілі, які по можливості повинні обговорюватися і узгоджуватися зі співробітниками при складанні планів їхньої

діяльності, облік здатностей співробітників при затвердженні робочих цілей, пояснень зв'язку між цілями працівника, цілями підрозділів і цілями підприємства в цілому.

Управління продуктивністю організації ефективне настільки наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед ними цілей; тобто наскільки ці цілі є досягнутими.

Висновки. Метою діяльності виробничо-господарської організації є зростання її продуктивності як передумови стабільної позиції на обраному сегменті ринку, ефективного використання задіяних ресурсів, розвитку і розширення обсягів діяльності. Досягнення цієї мети потребує свідомого управління продуктивністю організації.

Зростання продуктивності — результат управління і втручання в ключові процеси перетворення або праці.

Зростання продуктивності — керований процес, який охоплює такі етапи: вибір вимірників продуктивності; формулювання політики управління продуктивністю; стратегічне і оперативне управління продуктивністю.

Мотивація є невід'ємним чинником зростання продуктивності організації. Ефективність функціонування системи управління персоналом визначається її внеском у досягнення організаційних цілей.

Примітки.

1. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організації: Навч. посібник. - К. Кондор, 2005. – 853с.
2. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.

Ivanna Shevchuk

Ivan Franko National University of Lviv

PERFORMANCE MANAGEMENT ON THE BASIS OF MOTIVATION

Performance Management is one of the most important spheres of life companies, many able to increase its efficiency. Ensuring enterprise capital, human resources, production mozhyvastyamy, information base, you can expect to profit. But the only effective management of the organization to achieve its goals. Performance management system ensures continuous improvement of working methods of the enterprise and use of achievements of domestic and foreign science and manufacturing best practices.

Effective performance management is an integral part of improvement of management, which ensures the successful development of the organization. To ensure the effective functioning of the economically competent to control their activities. For effective work in new conditions are now increasingly required employees of high qualification with knowledge on technology, economics, production, able not just to fulfill orders, and independently exercise initiative and enterprise.

Ірина Піхур, Марина Шевчук

Хмельницький інститут соціальних технологій ВУРЛУ

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінанси підприємств, які функціонують в умовах вільного ринку, є мало дослідженою галуззю вітчизняної економічної науки. Функціонування ринкової економічної системи можливе лише за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів, особливо на рівні фінансів підприємств, адже у сучасних умовах фінанси підприємств є не просто складовою фінансової системи держави, а її основою.

Фінансування окремих підприємств залежить від ресурсного насичення в країні в цілому і, навпаки, оздоровлення окремих підприємств веде до стабілізації фінансової системи всієї України.

Фінансова система України складається з трьох тісно пов'язаних між собою рівнів: фінансів підприємств і організацій, загальнодержавних фінансів, фінансів населення. Зв'язок між цими трьома ланками відображає фінансова політика України, спрямована на перерозподіл суспільного продукту через державний бюджет. Фінансова політика має спрямовуватись на максимізацію доходів бюджету, тобто на здійснення структурних змін, збільшення доходів товаровиробників усіх форм господарювання, стимулювання вільного підприємництва та зростання маси прибутку, оскільки основу бюджетних доходів становлять податки, які справляються із підприємств [1]. Саме за допомогою податкової системи регулюється надходження до бюджету. З іншого боку, податкова система – зовнішній фактор, який чинить суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства.

Низька ставка податку стимулює зростання ділової активності підприємств. Зростання виробництва викликає зростання доходів підприємств, збільшення добробуту людей, що у свою чергу зменшує їхні потреби в соціальному захисті, а отже знижує і витрати держави. З іншого боку, за рахунок зростання виробництва відбувається ріст надходжень в бюджет, тобто збільшення фінансових можливостей держави. Отже, податкова система є фактором, що чинить вплив на розвиток фінансів підприємств і, одночасно, формує фінансову систему України.

Частка доходу від продажу, яку підприємство сплачує до бюджетів всіх рівнів, є показником того навантаження, яке створює для підприємства чинна система оподаткування. У всіх країнах світу оподаткування визнається значною перешкодою для розвитку підприємництва, проте в Україні це питання гостріше. Підприємці відчують на собі не лише тягар існуючих ставок та кількості податків, а й адміністративне навантаження, пов'язане із нарахуванням податків і процедурою подання звітності, а також часті зміни в податковому законодавстві.

При створенні податкової системи України основну ставку було зроблено на адміністрування двох видів податків: податку на додану вартість (ПДВ) та податку на прибуток підприємств. Саме ці два найбільші податки варто розглядати з точки зору фінансів підприємств та державних фінансів [3].

Як показують результати досліджень в Україні, оподаткування залишається основною перешкодою для розвитку бізнесу. Сімдесят відсотків опитаних підприємців назвали оподаткування перешкодою для діяльності підприємств. Найбільш проблемними аспектами було названо високі ставки оподаткування, часту зміну податкового законодавства та велику кількість податків. Позитивним моментом було названо спрощену систему оподаткування. Водночас, зазначається, що в залежності від розміру підприємства значно відрізняється кількість податків, однак частка сплачених податків у виручці від реалізації товарів істотно не відрізняється. Сума сплачених податків великими підприємствами досягає в середньому 31%, середніми 32%, малими – 27% від обсягу реалізації. Тобто спрощена система оподаткування хоч і спростила процедуру бухгалтерського обліку та звітності малого бізнесу, але істотно не зменшила податковий тягар.

Сума податків, що збирається з кожного підприємства, не може бути надто великою. Якщо ця сума перевищує деякий допустимий рівень, який залежить від економічної ефективності підприємства, форми власності і нормативів податкових ставок, то настає зупинка розвитку, а потім і зруйнування підприємства або ж доходи підприємства відходять у тінь. За оцінками більшості експертів в країнах СНГ та Східної Європи тіньовий сектор досягає половини офіційного ВВП [2]. Крім

того, як показують результати досліджень, навіть підприємства, що працюють легально, приховують від оподаткування в середньому близько 21% від обсягів продажу.

Оскільки для підприємства основою діяльності є максимізація чистого прибутку і мінімізація витрат, в тому числі і зменшення податків, то жодне підприємство не захоче добровільно сплачувати значну суму податків і буде шукати всі можливі способи мінімізувати їх. Такі можливості в підприємств є, вони також випливають із законодавчих актів.

Враховуючи те, що частина підприємств України працює зі збитками доречно розглядати ефективність залучення банківських кредитів, виходячи з мінімуму збитків. Встановлено, що найбільший ефект від використання залучених коштів досягається на підприємствах, де є високою частина умовно постійних витрат.

Отже, висновки, які можна вивести із описаного матеріалу наступні. Фінансова система України складається з трьох рівнів: фінансів підприємств і організацій, загальнодержавних фінансів, фінансів населення, які є тісно пов'язані між собою. Зв'язок між фінансами підприємств і фінансовою системою реалізується, в основному, через наповнення дохідної частини бюджету, яка в переважній більшості складається з податкових надходжень. Функціонування податкової системи прямо впливає на наповнення бюджету, але бездумне виконання цього завдання спричиняє перекося в економіці. Зростання податків повинно бути пропорційним зростанню ВВП, а не досягатися за рахунок суб'єктивних чинників, зокрема адміністративного тиску. Необхідно спростити систему управління податків, зробити її більш прозорою та контрольованою, як для держави, так і для самих підприємств. Україні потрібна податкова політика, направлена на побудову стабільної та зрозумілої системи оподаткування, зменшення податкового тягаря і забезпечення збалансованості інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Примітки:

1. Ващишин А.М., Яремко Л.А. Фінансова система і соціально-економічна стабільність // Фінанси України. – № 10. – 1999. – С. 80–85.
2. Вітлінський В.В., Скрипник А.В. Аналіз діяльності податкової системи України // Фінанси України. – №12. – 2005. – С. 19–30.
3. Фіскальна політика в перехідній економіці України: Автореф. дис.канд. екон. наук: 08.01.01 / О.М. Жовтанецький / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2002. – 20 с.

Irene Pikhur, Marina Shevchuk

Khmel'nitskiy institute of social technologies of VURLU

PROBLEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Functioning of the market economic system is possible only on terms growth of efficiency of the use of financial resources, especially at the level of finances of enterprises. However, the financial management of enterprise has a lot of problems.

Олександра Широкова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

На сьогоднішній день дуже важливим є забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства, гармонізації інтересів різноманітних соціальних та бізнесових верств, з метою забезпечення можливості входження України у світову економічну спільноту. У цьому процесі ключова роль відводиться реформуванню податкової системи, яка забезпечує державу фінансовими ресурсами, необхідними для виконання покладених на неї функцій.

Проблема реформування інструментів і методів податкового регулювання особливо гостро постає в умовах економічної кризи, коли від якості розуміння та застосування принципів формування державних доходів і видатків з метою підтримання макроекономічної й мікроекономічної рівноваги та використання державою податків для проведення економічної політики залежить ефективність державного регулювання соціально-економічних процесів в цілому.

Сучасна економіко-політична ситуація в країні призвела до підвищення уваги вітчизняних учених до проблем оподаткування, вивчення можливості застосування в Україні форм оподаткування, що використовуються в розвинутих державах, та механізмів їх адаптації до умов нашої країни. Вагомий внесок у дослідження та розробку проектів покращення сучасного стану податкової системи внесли М. Азаров, В. Андрущенко, Д.Базилевич, А.Крисоватий, П. Мельник, А.Соколовська, В. Федосов та інші.

Орієнтація податкової політики на рівномірне виконання взаємопов'язаних функцій (фіскальної та стимулюючої) необхідне для України, оскільки надмірне зосередження податкового законодавства на фіскальній функції призвело до активного розвитку тіньової економіки, тоді як за допомогою регулювальної функції держава гармонізує свої інтереси з інтересами платників [1].

Основними недоліками чинної податкової системи є:

- нерівномірність та несправедливість розподілу податкового навантаження;
- перетворення податкової системи на чинник пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків та відтік капіталу за кордон;
- велика кількість нормативно-правових актів з питань оподаткування (понад 500), нормами яких повинні володіти та керуватись на практиці як платники податків, так і працівники органів державної податкової служби України;
- відсутність єдиного узагальнюючого законодавчого акту – Податкового кодексу ;
- неузгоджуваність та протиріччя окремих норм податкових законів, їх нестабільність, безсистемне надання пільг та перекручування суті окремих видів податків;
- неврегульованість правових гарантій ;
- для учасників податкових відносин, відсутність прозорих та ефективних механізмів захисту прав платників податків;
- проблема подвійного оподаткування;
- велика кількість мало ефективних податків і зборів, які потребують істотних адміністративних витрат, що перевищують доходи бюджету від цих податків і зборів;

- надмірна фіскальна спрямованість і неврахування інших завдань, таких як стимулювання розвитку інновацій та інвестування у розвиток підприємницької діяльності [2].

З метою усунення вище вказаних недоліків, необхідна єдина податкова концепція, в якій були б прописані основні напрямки реформування податкової системи. На теперішній час не існує чіткої податкової концепції, що породжує, по-перше, часту зміну ставок податків, баз оподаткування, податкових пільг, що негативно впливає на розвиток підприємництва, по-друге, в умовах наростаючої соціальної напруги й дефіциту державного бюджету -тенденцію до розширення фіскального характеру оподаткування.

Важливим аспектом вдосконалення податкової системи країни має стати прийняття Податкового кодексу, що має віддзеркалювати традиції діючої податкової системи, акумулювати найкращі здобутки міжнародного досвіду та відповідати світовим тенденціям розвитку. Перший законопроект Податкового кодексу України було розроблено у 1997 році, а останнє читання цього законопроекту відбулося у листопаді 2003 року [3].

Станом на 2008 рік, існують два основних проекти вдосконалення податкової системи: проект «Стратегії податкової реформи» [4], розроблений Оргкомітетом Національної комісії з реформування податкової системи України, очолюваного В. Т. Лановим та «Проект Концепції реформування податкової системи України» [5], розроблений Міністерством фінансів України. Ці документи суттєво різняться, а головна їх розбіжність у орієнтації реформ: концепція В.Т. Ланового спрямована на суттєве зниження податкового навантаження, тоді як концепція Міністерства фінансів вважає це хибним кроком [6].

В Україні можна прослідкувати залежність між високими ставками податків та розбіжностями у нормах законодавчих актів у сфері оподаткування, що призводить до посилення корупції та тінізації економіки. Загалом, за рейтингом Світового банку, податкова система України визнана однією із найскладніших у світі (181 місце з 183; сплата всередньому 147 податків підприємцем). На нашу думку, рівень податкового навантаження слід знизити, так як це зробили уряди розвинутих країн.

Отже, податкова реформа повинна бути зорієнтована на:

- реформування податкового законодавства шляхом прийняття Податкового кодексу України;
- зменшення податкового навантаження шляхом зниження ставки податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб, податку на додану вартість тощо;
- підвищення рівня доходів та посилення споживчого попиту у населення;
- розвиток підприємництва в розрізі реального та фінансового секторів економіки, що забезпечить і прискорить процес створення валового внутрішнього продукту й національного доходу як об'єктів податкового розподілу та джерела доходів суб'єктів розподільних відносин - держави, бізнес-структур, громадян.

В умовах фінансової кризи податкова система виступає важливим важелем регулювання національної економіки. Вітчизняна податкова система характеризується рядом недоліків, основними серед яких є надмірна кількість нормативно – правових актів з питань законодавства, відсутність Податкового кодексу України та надмірне податкове навантаження, що лягає на платників податків. Вдосконалення податкової системи України можливе шляхом її ефективного реформування з метою усунення вище згаданих недоліків.

Примітки:

1. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування / Ю. Б. Іванов: [монографія]. – Харків : ХДЕУ –Торнадо-2003. С.12.
2. Рейнська В. Б. Роль податкової системи у трансформаційних процесах в Україні / В. Б. Рейнська // Фінансова система України : [зб. Наук. Праць]. – Острог : Видавництво НАУ «Острозька академія», 2008. – Вип. 9. – 4.1.-С.257
3. [Сайт Міністерства фінансів України]. – [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Сайт Державної комісії України з питань регуляторної політики та підприємництва]. – [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://www.dktr.gov.ua/>
5. Яка концепція податкового регулювання потрібна Україні? [Сайт Всеукраїнського громадського об'єднання «Успішна Україна»]. – [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://www.uspishnaukraina.com.ua/>.
6. Романюк М. В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики / М.В. Романюк// Фінанси України.-2009.-№12.-С.66-71

Olexandra Shyrokov

Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF REFORMING TAX SYSTEM DURING THE PERIOD OF ECONOMIC CRISIS IN UKRAINE

The tax system is the main source of financial revenue of the state. Taxes are very important tools of state regulation, especially during the period of economic crisis in Ukraine. Main problems of ukrainian tax system are absence of Tax Code and very complicated large taxes.

Ірина Шиш

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В жорсткій конкурентній боротьбі надія для виживання є більшою у того підприємства, у котрого фінансова безпека є вищою. Конкурентне суперництво на ринку потребує забезпечення апаратом управління підприємства стабільно високого рівня фінансового стану, що є вирішальним чинником у формуванні економічної безпеки підприємства.

Економічна безпека підприємства передбачає успішний вибір номенклатури продукції, що ним виробляється, встановлення ефективного рівня цін на продукцію, вдалий підбір партнерів по бізнесовій діяльності. І все це є складовими запоруки успішної організації бізнесової діяльності підприємства.

Рівень фінансової безпеки підприємства оцінюється на основі аналізу показників, що містяться у бухгалтерському балансі у звіті про грошові кошти та у звіті про фінансові результати підприємства. Серед цих показників особливе місце займають ліквідність, рентабельність, прибутковість. Показники ліквідності характеризують спроможність підприємства виконувати зобов'язання перед своїми партнерами та забезпечувати власну виробничу діяльність. Величина прибутковості та рівень рентабельності вказує на спроможність підприємства формувати власні фінансові ресурси.

Позитивним у цьому напрямку є забезпечення оптимальних розмірів оборотних активів, власного капіталу, дебіторської заборгованості, короткострокових обов'язків. Дані характеристики є ключовими у існуючих методиках аналізу фінансового стану підприємства.

На сьогодні економічні аналітики користуються методиками фінансового аналізу підприємства, котрі можна об'єднати у такі чотири групи: трансформаційні, якісні, коефіцієнтні, інтегральні. З першої групи методики направлені на трансформацію звітності з метою покращення його сприйняття. Методики другої групи застосовують аналіз ліквідності балансу, формалізовані анкетні схеми, вертикальний та горизонтальний аналіз. Методики, що застосовують коефіцієнтний аналіз розраховують відносні економічні показники на основі статистичної фінансової звітності. Найбільш перспективними є методики, що використовують інтегральні підходи (четверта група). Вони, на відміну від методик перших трьох груп, розраховують інтегральний показник – загальну оцінку фінансового стану підприємства. На сьогоднішній день усі узагальнюючі показники розраховуються за єдиною методикою. Розглянемо порівняльну характеристику методів визначення інтегрального показника. Найпростіший серед цих методів є метод сум. За цим методом інтегральні j - ті

показник I_j розраховується як сума співвідношень фактичних значень часткових показників λ_{ij}^{Φ} до базових показників λ_{ij}^{δ} :

$$U_j = \sum_{i=1}^n \lambda_{ij}^{\Phi} / \lambda_{ij}^{\delta}, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

Слід зауважити, що даний метод можна застосовувати лише при однаковій важливості усіх показників. Всі ці показники повинні мати однаковий масштаб і використовувати єдиний базовий показник.

Метод геометричної середньої дозволяє розрахувати інтегральний показник через корінь n - ої степені з добутку n часткових показників:

$$I_j = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \alpha_{ij}}, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

Цей метод може бути застосований у випадку коли часткові показники менші за одиницю і їх є невелике число. Крім цього нульове значення хоча би одного з них перетворює в нуль інтегрований показник.

За методом коефіцієнтів інтегральний показник розраховується як добуток числових значень всіх часткових показників:

$$I_j = \prod_{i=1}^n \alpha_{ij}, \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Недоліки цього методу аналогічні недолікам попереднього методу.

Метод відстаней дає можливість розрахувати інтегральний показник через відношення квадратного коріння з суми квадратів відстаней часткових показників до його ідеального значення цього показника α_j^0 :

$$I_j = \frac{1}{\alpha_j^0} \sqrt{\sum_{i=1}^n (\alpha_j^0 - \alpha_{ij})^2}, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

Незручністю цього методу є те, що в даному випадку відсутня можливість безпосереднього обчислення інтегрального показника, оскільки порівняння показників відбувається, використовуючи їх абстрактні ідеальні значення.

Експертно – статистичний метод передбачає використання результатів опитування експертів. За цими результатами уточнюється вид функції, що описує динаміку економічної ситуації.

Розраховуючи, наприклад, інтегральний показник фінансової стійкості підприємства, враховується платоспроможність підприємства, рівень його фінансової незалежності і рівень якості його активів.

Для цього використовують таку залежність:

$$I = \frac{\lambda_1 \alpha_1 + \lambda_2 \alpha_2 + \lambda_3 \alpha_3}{\lambda_1 + \lambda_2 + \lambda_3}$$

де I - рівень фінансової стійкості підприємства; α_1 - рівень платоспроможності; α_2 - рівень фінансової незалежності; α_3 - рівень якості активів; $\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3$ – вагові коефіцієнти відповідних узагальнюючих показників.

Інтегральний показник фінансової стійкості підприємства може приймати фактичне чи нормативне значення в залежності від форми представлення узагальнюючих показників, що використовуються для його обчислення.

Результати розрахунків за цим методом на сьогоднішній день можуть мати значні похибки, оскільки в економічній системі України ускладнені соціально – економічні і політичні умови існування об'єктивної експертної оцінки економічних і особливо фінансових процесів

Irina Shysh

Ivan Franko National University of L'viv

OPTIMIZATION OF FINANCIAL STABILITY OF A COMPANY

It is offered the usage of weight coefficients in expert-statistic method for optimization of financial company security

Мирослава Шлапак

Львівський інститут Міжрегіональної академії управління персоналом

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА ЯК РЕЗУЛЬТАТ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ

На рубежі XX і XXI ст. світова економіка все більшою мірою відчуває на собі зростаючий вплив процесів, що узагальнено йменуються глобалізацією. Учені визначають цей феномен як комплексне геоекономічне явище з великою кількістю прямих зворотних зв'язків, в яких приймають участь багатонаціональні і національні комерційні структури, національні держави та їх установи, регіональні багатонаціональні об'єднання, формальні і неформальні міжнародні організації, відносини яких характеризуються поєднанням гострої конкуренції із зростаючими елементами взаємодії і співпраці. [1, С. 119]

Мета статті полягає тому, щоб показати, що явище світової фінансової кризи є не випадкове, а спричинене світовими глобалізаційними процесами і є наслідком взаємозалежності і взаємовпливу країн.

Проблема процесів і наслідків глобалізації у міжнародному економічному середовищі досліджувалась такими вченими: Е.Херман, Дж. Вольте, Д.Ласку, Б.Тойн, П.Уолтерс. Серед вітчизняних вчених проблеми глобалізації висвітлено в працях В.Будкіна, Д.Лук'яненка, С.Максименко, Г.Марушвського, В.Новицького, С.Соколенко, О.Каніщенко, А.С.Філіпенка, в яких досить ґрунтовно розглядається проблема сучасного розвитку світової економіки як глобально функціонуючого виробничо-господарського комплексу, основними складовими якого є національні економіки.

Основою процесу економічної глобалізації стають інтернаціоналізація виробничих зв'язків у високотехнологічних галузях на основі прямих іноземних інвестицій, формування глобальних по масштабу і невинних по режиму роботи ринків, в першу чергу – фінансових. Елементами глобальної економіки є: міжнародна науково-технічна сфера, сфера міжнародного виробництва, світовий ринок і міжнародна торгівля, міжнародна валютно-фінансова система. [5, С. 85]

Процеси глобалізації суперечливі по характері свого впливу як на окремі національні економіки, так і на світовий господарський розвиток у цілому. Глобалізація, з одного боку, розширює можливості держав відносно оптимального використання комплексів різних ресурсів, поглиблення й розширення даних країн у міжнародному поділі праці, з іншого боку – сприяє загостренню конкурентної боротьби, а також маніпулюванню величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що являє реальну загрозу для розвитку слаборозвинених держав. [2]

Відкритість економіки в умовах глобалізації підвищує ступінь взаємозалежності, взаємопов'язаності країн. Як наслідок, несприятливі явища у фінансовій сфері однієї держави виходять за її межі і поширюючись на інші, викликають негативні, непередбачувані зміни як в національних економіках окремих держав, так і в світовій економіці, загалом. [3]

Сучасна глобалізація світової економіки спричинила найбільшу в історії фінансову кризу та до сьогодні є чинником її поширення та поглиблення, тому що має чітко виражений фінансовий характер. Вона підтвердила виключно високий ступінь взаємозалежності національних економік

Світова фінансова криза 2008-2009 рр почалася з іпотечної кризи в США ще в 2006 році. Головною її причиною було зростання обсягів неперевіраних житлових кредитів ненадійними позичальниками. Криза стала помітною і почала набирати міжнародних масштабів навесні 2007 року, коли New Century Financial Corporation, найбільша іпотечна компанія США, пішла із Нью-Йоркської фондової біржі у результаті заборони, накладеної на торги її акціями. Компанія перестала видавати кредити, і крім того, виявилася неспроможною виплачувати заборгованість кредиторам. І хоча частка кредитів, наданих ненадійним позичальником, була незначною у загальній масі іпотечних кредитів, це спричинило паніку на ринку житла. Іпотечні банкрутства дісталися і до надійних позичальників. На хвилі банкрутства американських агенцій з іпотечного перекредитування ненадійних позичальників, інші кредитні організації перестали видавати іпотечні позики навіть позивальникам із хорошим кредитним рейтингом, хто не мав підтвердженого офіційного доходу або початкового внеску. Протягом наступних кількох місяців зазнали збитків або збанкрутували десятки компаній.

Надзвичайно щільна і переплетена взаємопов'язаність фінансових систем на ринку призвела до того, що криза, яка мала б стосуватися лише кредитних установ, що працюють на ринку високоризикових позичок, вплинула спочатку на американську фінансову систему, а потім і на загальносвітову.

Іпотечна криза в США спровокувала іпотечні кризи в Європі та країнах Азії, де мали місце схожі схеми кредитування. Причому, кризи зачепили як високорозвинені країни, так і країни, що розвиваються.

Таким чином, глобалізація – це процес поступової трансформації світової економіки у єдиний економічний простір на основі уніфікації умов міжнародного економічного співробітництва між країнами.[4] Сучасні глобалізаційні процеси випередили формування концептуальних засад їх організації, сфери застосування, механізму регулювання і світова економіка не була готова до такого стрімкого розвитку. Породжені глобалізацією кризові явища можуть докорінно змінити хід розвитку світової економіки та повернутись до регіоналізації, що є доказом неготовності міжнародного бізнесу створити єдиний економічний простір на уніфікованих засадах функціонування та регулювання.

Примітки:

1. Економічна теорія в умовах глобалізації економіки : тези доповідей і виступів І всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених (18-19 березня 2009 року) / заг. ред. А.Г. Семенова - Донецьк : Юго-Восток, 2009. - 152 с.
2. Наслідки економічної глобалізації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://anticriza.ru/rozd-l-pershiy/nasl-dki-ekonom-chno-global-zats.html>
3. Нікуліна Т. Е. Глобалізація і світова фінансова криза // Мікроекономіка. Експерт. - № 1. - 2009. - С. 21-22.
4. Сапир Ж. Изгнание из рая глобализации // Эксперт. – 2009. – № 1-2 (95.– С.24-26.
5. Філософія глобалізації : соціоантропологічні, соціоекономічні та соціокультурні виміри : монографія / В.Г. Воронкова ; Міністерство освіти і науки України, Запорізька державна інженерна академія. - Запоріжжя : ЗДІА, 2010. – 272 с.

Myroslava Shlapak

Lviv Institute of Interregional Academy of Personnel Management

THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AS A RESULT OF GLOBALIZATION PROCESSES IN THE ECONOMY

This article focuses on problems of modern development of economy in the world and the impact of globalization on international relationships. It also highlights the development of globalization and substantiates its role in the global financial crisis.

Дмитро Шмирко, Алла Піхур

Хмельницький інститут МАУП

НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Динамічний розвиток економіки України, високі темпи змін зовнішнього середовища та посилення конкуренції обумовлюють зростання ролі та значення персоналу як фактора підвищення конкурентоспроможності. Для вітчизняних підприємств проблема формування персоналу, який би відповідав сучасним вимогам, був зацікавлений у зростанні продуктивності праці та досягненні цілей, є надзвичайно актуальною. Успішно протистояти впливу негативних факторів оточення і поліпшувати ринкове становище дозволяє стратегія розвитку підприємства та взаємопов'язана з нею кадрова стратегія. У зв'язку з цим виникає необхідність формування механізму стратегічного управління персоналом промислових підприємств, адекватного ринковим перетворенням.

Науково обґрунтована комплексна стратегія управління персоналом має стати основою при вирішенні всіх кадрових питань: відбору відповідної чисельності працівників необхідного рівня кваліфікації та освіти, їх адаптації та кар'єрного зростання, оцінки, стимулювання, мотивації та розвитку.

Методичні основи управління персоналом закладено в роботах Ф. Герцберга, П. Друкера, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескона, Д. Макгрегора, Ф. Тейлора. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад підвищення ефективності роботи персоналу зробили вітчизняні вчені та фахівці країн СНД: Д. Богиня, Г. Дмитренко, В. Дятлов, О. Єськов, О. Єгоршин, О. Кібанов, Є. Маслов, О. Новікова, В. Співак, В. Травін, Е. Уткін, Ф. Хміль, Г. Щокін.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, деякі аспекти стратегічного управління персоналом потребують подальшої розробки та органічного інтегрування в загальну стратегію розвитку підприємства.

Так, дослідження стану кадрової політики підприємств довело, що питанням формування цілеспрямованої концепції, політики та стратегії управління персоналом не приділяється достатньо уваги. Це негативно позначається на ефективності використання трудового потенціалу.

Головною продуктивною силою будь-якого суспільства є персонал, який у ринковій економіці стає стратегічним фактором успіху підприємств.

Кардинальні зміни уявленнь про роль персоналу в діяльності підприємств проявляються у розвитку таких процесів та понять, що їх відображають, як “робоча сила”, “трудові ресурси”, “працездатне населення”, “людські ресурси”, “трудовий потенціал”, “персонал”. Аналіз наукових джерел показав, що науковці визначають персонал як сукупності всіх зайнятих на підприємстві працівників, які беруть участь у господарській діяльності та вирішальною мірою визначають конкурентоспроможність підприємства. На наш погляд, важливо врахувати особливості ментальності українського робітника (орієнтація на колективізм, взаємодопомогу, патріотизм, трудовий героїзм) при використанні зарубіжного досвіду ефективного управління персоналом.

Аналіз еволюційного розвитку науки управління персоналом та порівняльна характеристика особливостей управління персоналом в Україні до і після реформ 90-х років, досвід розвинутих країн світу дозволили зробити такі висновки [1, с. 20]:

- головною конкурентною перевагою є персонал, і витрати на нього слід розглядати як статтю інвестицій, а не статтю витрат;
- управління персоналом розглядається як стратегічна функція;
- перехід від поточного внутрішньофірмового планування до довготривалого, а потім стратегічного управління обумовлений прискоренням темпів науково-технічного та соціально-економічного розвитку, посиленням елементів невизначеності та непередбачуваності зовнішнього середовища.

На наш погляд, стратегія управління персоналом – це цільова комплексна програма (план) ефективного використання людських ресурсів для досягнення стратегічних цілей підприємства та набуття конкурентних переваг в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Її елементами є: мета діяльності та система планування підприємства, економічні показники результативності та досягнення цілей, ставлення вищого керівництва та організаційна структура служб управління персоналом, критерії ефективності системи управління персоналом та взаємозв'язок із зовнішнім середовищем.

Побудова гнучкого та адаптивного механізму стратегічного управління персоналом ґрунтується на загальній економічній стратегії підприємства, використанні найбільш оптимальних технологій та методів роботи з персоналом.

Стратегія управління персоналом на відміну від управління іншими економічними ресурсами потребує особливих методів і технологій формування, оцінки, мотивації та розвитку персоналу, що цілеспрямовано мотивують робітників до високопродуктивної праці та забезпечення конкурентних переваг.

Організаційно-економічний механізм стратегічного управління персоналом націлений на досягнення таких результатів [2, с. 27]:

- формування персоналу необхідного професійно-кваліфікаційного рівня за умов оптимізації витрат;
- підвищення ефективності використання персоналу;
- стабілізація колективу на основі врахування інтересів працівників і працедавців, формування та управління корпоративною культурою;
- формування більш високого рівня мотивації високопродуктивної праці;
- підвищення внутрішньої та зовнішньої привабливості підприємства як працедавця.

Вирішення даних завдань можливе за рахунок переходу до нової концепції управління персоналом, яка розглядає персонал як головний здобуток організації.

Отже, у ринковій економіці суттєво зростає роль трудового потенціалу та персоналу під впливом змін навколишнього середовища, науково-технічного та соціального прогресу. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідне впровадження нових підходів до управління персоналом, а саме перехід до стратегічного управління, націленого на сталу та прибуткову роботу підприємств, розвиток персоналу та підвищення якості трудового життя працівників.

Примітки:

1. Булеев И.П., Синельник В.В. Проблемы управления персоналом на предприятии // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2003. – С.19-25.
2. Синельник В.В. Проблемы стратегического управления персоналом современного предприятия // Тези доп. Всеукраїнської наук.-практ. конф. "Фінансово-економічні та інституціональні проблеми розвитку промислових підприємств" (24-25 трав. 2007 р.). – Краматорськ: ДДМА, 2007. – С.27-28.

Dmitry Shmirko, Alla Pikhur
Khmel'nitskiy institute of MAUP

NECESSITY OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE A PERSONNEL

Essence of strategic management of enterprise a personnel is exposed. It is proved that the main productive body of any society is a personnel which in a market economy becomes the strategic factor of success of enterprises.

Оксана Шостак

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ТЕНДЕРНОЇ ПАЛАТИ У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Мета статті – розкрити суть та місце Тендерної палати в системі державних закупівель, а також з'ясувати її статус після скасування Закону України «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти». Автор намагається визначити, чи існує потреба в існуванні такого неурядового органу, як Тендерна палата України.

За українським законодавством, Тендерна палата – це орган, який має здійснювати громадський контроль у сфері державних закупівель.

Тендерна палата України – неурядова організація, що створювалася з метою громадського контролю над здійсненням державних тендерних процедур. Ці функції були закріплені й на законодавчому рівні з прийняттям різних редакцій Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти”, прийнятий 2005 року [1].

Згодом діяльність Тендерної палати з громадського контролю перетворилася на бізнес. Зокрема для цього використовуються положення Закону щодо включення суб'єктів, які бажають брати участь в тендері, до тематичного каталогу учасників закупівель. Попри те, що подібна процедура є виключно адміністративною послугою й не потребує великих затрат, а Законом взагалі не передбачено стягування будь-якої плати за неї, на сьогодні з усіх учасників процедур державних закупівель вимагають кошти в розмірі біля семи тисяч гривень. При цьому й досі залишається невідомим коло осіб з керівництва Тендерної палати України, які ухвалили дане рішення, порядок формування цієї суми і на які рахунки перераховуються кошти, що ставить під сумнів легітимність даних вимог [4]. Місцеві органи влади були у буквальному значенні слова заручниками Тендерної палати, діяльність якої регламентувалася недосконалим і свідомо ускладненим Законом України „Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти”

Громадська організація - Тендерна палата України, яка була покликана слідувати за прозорістю і рівним доступом до державних закупівель поступово перетворилася на комерційну корумповану структуру. Однією із причин, які загострили ситуацію, названо надання Тендерній палаті України, яка має статус громадської організації, невластивих для неї повноважень. Так до недавнього часу у сфері державних закупівель Тендерною палатою практично повністю монополізовано інформацію про закупівлі [3].

Цей основний закон створив монополізм Тендерної палати і так званого Європейського консалтингового агентства у здійсненні всіх тендерних процедур, охопивши всіх учасників процесу держзакупівель, а сам процес ускладнив неймовірно.

Спочатку цей порядок стосувався тільки бюджетних закупівель і бюджетних коштів. А закон 2005 року поширив його й на державні підприємства, а також на підприємства з державною часткою власності. Що також було невиправданим кроком, оскільки суб'єкти, які працюють на зовсім інших, ніж бюджетні організації, засадах. За законом 2005 року лише Тендерна палата мала право давати дозвіл на проведення закупівель в одного виконавця. Хоча це взагалі не функція громадської організації, тому що відповідальність за цю операцію однаково нестиме державний чиновник. Проте ТПУ попрямувала у прямо протилежному напрямі, так і не ставши викривачем порушувачів законодавства. Радше навпаки. Тепер кожен, хто хотів отримати жадане держзамовлення, повинен був знайти спільну мову з Тендерною палатою. Майже три роки приватний бізнес та експерти доводили необхідність ліквідації ТПУ, яка паразитувала на державному бюджеті [7]. І лише політична ситуація, що загострилася у 2008 році, змусила владу серйозно взятися за палату. У березні 2008-го ТПУ було ліквідовано, одночасно був скасований і закон про держзакупівлі. Мінекономіки відзвітувало про колосальні збитки, завдані держбюджету діяльністю Тендерної палати, проте все завершилося на рівні службових розслідувань.

Схвалений 20 березня парламентом законопроект (Тимчасове положення „Про закупівлю товарів і послуг за державні кошти”) передбачає ліквідацію Тендерної палати і Міжвідомчої комісії з питань держзакупівель. Весь контроль за здійсненням закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти покладеться на Міністерство економіки [6].

Однією з найбільших проблем, на які наразилися учасники тендерів в останній рік, була цілком неможливість оскаржити результати конкурсів і порушення, допущені в ході їх організації та проведення. Часто суди відмовлялися приймати до розгляду скарги, мотивуючи це тим, що Конституційний Суд узагалі визнав незаконними ухвали Кабміну про держзакупівлі [2]. Тобто учасникам тендерів натякали, що вони, власне кажучи, самі є порушниками порядку.

Згідно з новим законом, головним відповідачем за організацію торгів стає Міністерство економіки. При цьому в самому відомстві буде створено спеціальний орган з оскарження результатів тендерів, до якого зможуть апелювати скривджені. Ось тут і починається найцікавіше – цей орган складатиметься із 14 членів. Сім представників буде делеговано від Мінекономіки, Мін'юсту, Держкомстату, Держкомпідприємництва, Антимонопольного комітету, Секретаріату Президента і РНБО. Ще сім повинні обиратися Мінекономіки з числа експертів на конкурсній основі. При цьому семеро "незалежних фахівців" включаються до складу органу оскаржування за узгодженням з Комітетом ВР з питань економічної політики і Комітетом з питань фінансів і банківської діяльності [5]. Той факт, що діяльність наразі безіменного органу не регулюється ніяким законодавчим актом, свідчить про те, що він буде, так би мовити, «саморегульованим».

Чим же є сьогодні Тендерна палата? Такого органу державного немає. Треба при Міністерстві фінансів організувати департамент, який буде займатися організацією тендерів. Витрата державних коштів повинна вестися через конкурс, що підтверджує і міжнародна практика. Одним із шляхів усунення порушень є саме удосконалення системи громадського контролю над тендерними закупівлями.

Примітки

1. Закон України „Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти” №1490-III від 22 лютого 2000р.
2. . Микола Азаров: «Тендерна палата не має права втручатися в діяльність бюджетних та інших структур». – Доступний з: < www.dt.ua>.
3. Обушний Олег. Монопольне становище та непрозорість діяльності Тендерної палати., 2007р. – Доступний з: <www.monitor.chernigov.net>.
4. Рада Національної Безпеки і Оборони України. Про заходи щодо підвищення ефективності системи закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти. – Доступний з: < www.ics.org.ua>.
5. Тетяна Ярмо шук “Скандал у Тендерній палаті?”. – Доступний з: < www.radiosvoboda.org>.
6. Чорношенко. Тендерні процедури розблоковані і ми маємо змогу розробити досконалий закон про державні закупівлі. – Доступний з: <www.runs.com.ua>.
7. Що таке Тендерна палата і як вона розкладає бюджетні кошти. – Доступний з: < www.grivna.eu>.

Oksana Shostak

The Ivan Franko National University in L'viv

THE ROLE OF UKRAINE'S TENDER CHAMBER IN PUBLIC PROCUREMENT

The author studies the essence and significance of the Tender Chamber in the public procurement system and clarifies its status after the abolition of the Law of Ukraine "On the procurement of goods, works and services at the expense of the State Budget". She tries to determine whether there is a need for such non-governmental bodies like the Tender Chamber of Ukraine.

Наталія Шпарик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОНЯТТЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ У СВІТЛІ КОНЦЕПЦІЇ ПАРТНЕРСТВА МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ

Поняття «адміністрування податків» (обов'язкових платежів) має різне трактування у науковій літературі та відсутнє у законодавчих актах. Вузьке трактування цього поняття зводиться до правовідносин щодо погашення державного боргу. Так, А.Селіванов під адмініструванням податків розуміє правовідносини, які складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів з погашення податкового боргу і передбачають застосування методів владно-примусового характеру до платників податків [1, 35]. О.Прочуханова ототожнює адміністрування податків із управлінням. Натомість, А. Ластовецький трактує це поняття ширше, а саме як механізм, що включає систему способів та організаційно-правових заходів відчуження уповноваженими державними органами податків і зборів (обов'язкових платежів).

Ми ж розуміємо під адмініструванням податків механізм правовідносин між уповноваженими державними органами та юридичними особами з питань передачі останніми частини вартості національного доходу. Причому, цей механізм є сукупністю способів у межах законів переведення частини вартості національного доходу від фірм у розпорядження держави на виконання нею передбачених Конституцією та законами обов'язків.

Слід зауважити, що способи та методи переведення частини вартості, що становлять загальноприйняті у науковій літературі платежі – податки та збори не є примусовим відчуженням у концептуальній площині, а спираються на широку ідею стимулювання розвитку економіки, а отже мають базуватись на концепції партнерства у взаємовідносинах між уповноваженими законодавством державними органами та платниками податків та зборів.

Виходячи із цього, поняття адміністрування платежів від фірм до держави на наш погляд має базуватись на таких принципах: законності, стимулювання, довіри, відповідальності.

Принцип законності передбачає наявність закріплених законами: об'єкту оподаткування, суб'єктів сплати та суб'єктів збору платежів, способу сплати, розмірів сплати та можливості вирішення спорів.

Принцип стимулювання передбачає можливість корегувати умови сплати (ставки податків, базу оподаткування, терміни сплати та ін.) у залежності від об'єктивних обставин (фаза ділового циклу, фінансовий стан підприємства та ін.).

Принцип довіри означає закладення у законодавчі акти та у стиль діяльності уповноважених органів принципу презумпції невинуватості щодо платників податків та зборів.

Принцип відповідальності, який випливає із логіки конституційних положень відповідальності, наприклад «власність зобов'язує» й стосується усвідомленого добровільного акту сплати платежів фірмами та контролю зі сторони громади та суспільства через незалежні організації наприклад аудиторські фірми, що також тягне за собою закріплення у законодавчих актах обов'язковості проведення аудиту юридичними особами.

Отже, за нашою концепцією, адміністрування платежів є не одностороннім актом примусу, а скоріше консенсусом, що базується на усвідомленні відповідальності сторін у досягненні суспільно важливих цілей та завдань. Запровадження подібної концепції на рівні законодавства, зокрема у Податковому кодексі, дасть змогу узгодити фіскальну й стимулювальні складові бюджетно-податкової політики держави й уникнути протистояння між державою та бізнесом, яке має місце сьогодні.

Література:

1. Селіванов . Адміністрування податків: нові проблеми в адміністративному та фінансовому праві України // Право України. — 2002. — № 2. — С. 34—38.
2. Прочуханові О. Проектно-системний підхід – першооснова розвитку податкової служби http://www.dps.km.ua/go.php?/modern/modern_view.php?prochuhanova
3. Ластовецький А., Організаційно-правові засади адміністрування податків, Режим доступу: <http://pravoznavec.com.ua/period/chapter/2/32/1198>

Natalia Shparyk

Ivan Franko National University of L'viv

THE TAX ADMINISTRATION NOTION IN LIGHT OF THE CONCEPT OF PARTNERSHIP BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS

In the theses epy author's vision of tax administration in light of the concept of partnership between government and business. Introducing such a concept at the level of legislation in the Tax Code, would agree the stimulative and fiscal components of fiscal policy and avoid confrontation between state and business, which takes place today.

Ілона Шпарій

Львівський національний університет імені Івана Франка

УЧАСТЬ БУХГАЛТЕРА У ПОДОЛАННІ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Немає жодного підприємства, яке не відчуло б на собі наслідків кризи. Одні підприємства втратили свої позиції на ринках, інші – мають проблемні кредити чи депозити. Фактом є те, що фінансовий стан багатьох підприємств різко погіршився.

Зважаючи на вищесказане, дана проблема є надзвичайно актуальною. Метою даної публікації є: аналіз реального стану підприємства; дослідження причин негативних змін у структурі балансу; подання деяких рекомендацій щодо скорочення витрат та покращення фінансового стану підприємства; визначення ролі бухгалтера у подоланні цих проблем.

Ризики підприємства під час кризи набагато зростають, але водночас з'являється шанс оптимізувати роботу підприємства. Переглянувши технологію ведення бізнесу, а також бухгалтерію підприємства, замінивши на підприємстві звичні схеми роботи на більш продумані й ефективні, можна отримати шанс вийти з кризи, посиливши свої переваги порівняно з іншими конкурентами[7].

Сьогодні склалася така думка, що вийти з кризи підприємству може допомогти лише менеджер. Бухгалтерів до цього процесу залучають мало, вважаючи, що їхня справа просто обліковувати факти, які вже відбулися. Але це судження є помилковим. Бухгалтер, як ніхто інший, може підказати керівнику, що треба зробити для оцінки реального стану підприємства та його фінансової спроможності, адже він, як аналітик, повинен вміти правильно оцінити показники, з якими має справу.

Насамперед бухгалтер-аналітик повинен провести комплексну діагностику, яка включає такі кроки:

1. Оцінку доходів та витрат підприємства у багатьох розрізах. Аналіз проводиться за напрямками бізнесу[7], метою якого є виявлення неефективних ресурсів та витрат, які потрібно змінити або скоротити. Основну увагу слід звернути на такі статті витрат: основні засоби, оренду, транспорт, оплату сторонніх послуг, адмінперсонал тощо.

Основні засоби є суттєвою статтею активів балансу підприємства. У часи економічних негараздів, коли темпи функціонування підприємства різко падають, багато основних засобів перестають використовуватися і просто залишаються без роботи. Разом з цим щомісяця нараховують амортизацію цієї техніки, яка призводить до збільшення витрат, а відповідно до зменшення фінансового результату діяльності. виправити цю ситуацію можна двома шляхами. Перший — це здати основні засоби, які не використовують, в оренду. Але в часи кризи такий захід є малоефективним, оскільки проблеми з фінансовими ресурсами зараз у всіх підприємств. Тому ідеальним варіантом у цьому випадку є консервація основних засобів.

Покращити показники фінансового стану підприємства можна дооцінивши нематеріальні активи[6]. Проте сума дооцінки відображається в складі іншого додаткового капіталу підприємства і не впливає на фінансовий результат діяльності підприємства, але впливає на власний капітал, чим покращує аналітичні показники фінансового стану підприємства і цим збільшує інвестиційну привабливість даного підприємства. Слід враховувати, що згідно з п. 19 П(С)БО-8 «Нематеріальні активи» переоцінюють лише ті нематеріальні активи, щодо яких існує активний ринок. Активний ринок характеризується однорідністю предметів, що купуються та продаються на цьому ринку, і тут завжди можна знайти зацікавлених продавців та покупців[4]. Зважаючи на те, що в основному компанії дооцінюють свої торгові марки, або певні права користування активами, вільного ринку щодо таких нематеріальних активів в Україні не існує. Проте це не заважає сотням компаній таки дооцінювати свої нематеріальні активи, щоб покращити фінансові показники підприємства, особливо розмір власного капіталу, який впливає на ринкову ціну підприємства та його привабливість для інвестора. Деякі компанії, окрім своїх торгових марок, відображають у складі нематеріальних активів і право користування земельною ділянкою і також його значно дооцінюють[6]. Слід пам'ятати: якщо групу нематеріальних активів переоцінили раз, то надалі таку переоцінку необхідно робити з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості[4]. Недотримання цієї умови може бути підставою для аудитора наступного року не підтвердити достовірності такої фінансової звітності.

Згідно з П(С)БО-12 «Фінансові інвестиції» фінансові інвестиції, що обліковуються методом участі в капіталі, на дату балансу відображаються за вартістю, що визначається з урахуванням зміни величини власного капіталу об'єкта інвестування, крім тих, що є результатом операцій між інвестором та об'єктом інвестування. Тут потрібно стежити, щоб розмір довгострокових фінансових інвестицій на дату балансу дорівнював розміру власного капіталу асоційованого підприємства, зваженого на частку підприємства засновника в капіталі асоційованого підприємства[5], однак багато компаній на це не звертають увагу.

2. Створення прогнозних бюджетів витрат, доходів та руху коштів. Складання бюджетів доходів і витрат, руху коштів, дебіторської та кредиторської заборгованостей дозволить за отриманими результатами оцінити стан підприємства, за умови зменшення доходів періоду на 10%, 25% або 50%.

3. Стан дебіторської заборгованості. Найпростіший інструмент зменшення дебіторської заборгованості — встановити залежність між розмірами дебіторської заборгованості та премій працівника. Щодо проблемних дебіторів, то при погіршенні динаміки погашення ними заборгованості слід проаналізувати фінансово-господарський стан покупця. Якщо результати аналізу підтвердять платоспроможність дебітора — потрібно запропонувати йому оптимальну схему реструктуризації заборгованості, в протилежному випадку — стягнути борг у судовому порядку. Для підприємств, що відпускають товари з відстроченням платежу, це найперше завдання у кризовий період.

4. Оптимізація витрат на персонал. Спочатку необхідно оцінити втрати, пов'язані зі звільненням конкретного працівника. Тільки отримавши максимально повну інформацію про контрагентів, з якими був пов'язаний працівник, можна його звільнити. Слід розробити бонусні схеми для персоналу компанії і мотивувати його до зниження витрат. За основу

можна взяти схему, яка передбачає виплату частини заощаджених витрат працівників. Треба також переглянути організаційну структуру і виключити зайві рівні управління. Деякі конкуренти зменшуватимуть зарплати або звільнять високіоплачуваних та кваліфікованих працівників. Це найбільш слушний час для оптимізації структури персоналу, що полягає в заміні працівників на більш кваліфікованих, не змінюючи розмір оплати праці. Скоротити витрати на адміністративний та допоміжний персонал допоможе об'єднання підрозділів[7].

Найпоширенішим видом економії на заробітній платі є відпустка без збереження заробітної плати, яка передбачена ст. 26 Закону про відпустки, терміном не більше 15 днів[2]. Але це крайній варіант, що призводить до зменшення трудового потенціалу. Іншим варіантом виходу з цієї ситуації є встановлення на підприємстві неповного робочого дня або тижня (це передбачено ст. 56 КЗпП)[1]. Такі зміни можна встановити і в односторонньому порядку, але при цьому потрібно повідомити працівника про це за два місяці до початку введення на підприємстві скороченого робочого дня, і якщо працівник працює на повну зайнятість, то розмір його заробітної плати не повинен бути меншим, за встановлений законодавством розмір мінімальної заробітної плати[1]. Ще одним з варіантів зменшення витрат на оплату праці є набір працівників за договорами цивільно-правового характеру. При такій формі оформлення трудових відносин можна економити на внесках до Фонду соціального страхування від нещасних випадків та Фонду соціального страхування на випадок втрати праездатності. Але цей варіант оформлення відносин з працівником має два недоліки:

- не кожен працівник погодиться оформлювати відносини з роботодавцем у такий спосіб, оскільки в цьому випадку період трудової зайнятості не враховуватиметься в трудовий стаж, хоча й урахується в пенсійний стаж;

- такий вид відносин з працівниками вимагає додаткових зусиль на оформлення документів за ними — актів виконаних робіт та договорів[6].

Все ж ефективнішими є методи підвищення мотивації праці, але на перших порах вони можуть навпаки підвищити витрати на персонал. Тож як варіант виходу з цієї ситуації, метод зниження витрат можна обрати на короткостроковий період, а підвищення мотивації праці — як довгострокову стратегію.

5. Відмова від зовнішніх запозичень. Під час кризи доведеться відмовитись від нових кредитів. Крім того, можливо, вигідніше повернути наявні кредити, бо витрати на їх обслуговування можуть зрости за рішенням кредиторів. Один із варіантів реструктуризації кредиторської заборгованості — переуступка прав вимоги одному або кільком дебіторам.

6. Реструктуризація кредиторської заборгованості. Варто провести переговори з постачальниками товарів, матеріалів і послуг з метою домовленості про реструктуризацію кредиторської заборгованості на період перебудови підприємства на режим роботи під час кризи[7].

За результатами аналізу можна реально оцінити стан підприємства, відмовитися від збиткових напрямів бізнесу, щоб з урахуванням нових тенденцій не втратити всього. Можливо, варто впровадити нові види діяльності, які допоможуть збільшити прибутки у кризовий період.

Отже, ми вважаємо, висококваліфікований бухгалтер-аналітик, який вміло може оцінити ситуацію на підприємстві в час кризи, відіграє значну роль у процесі відновлення підприємства. Менеджер, приймаючи управлінські рішення, повинен брати до уваги думку фахівця, що працює безпосередньо з обліковими даними. Подолання наслідків кризи на підприємстві не можливе без активної участі бухгалтера.

Примітки:

1. КЗпП — Кодекс законів про працю від 10.12.71 р. № 322-VIII.
2. Закон України «Про відпустки» від 15.11.96 р. № 504/96.
3. П(С)БО-7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92.
4. П(С)БО-8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом МФУ від 18.10.1999 р. № 242.
5. П(С)БО-12 «Фінансові інвестиції», затверджене наказом МФУ від 26.04.2000 р. № 91.
6. Качерай В. Антикризиса бухгалтерія в будівництві //Будівельна бухгалтерія. — 2009. — №11. — с.15-18.
7. Комплект рішень у програмі «1С:Бухгалтерія для України»// Автоматично з Дт-Кт. — 2008. — № 50.

Iлона Шпарій

Ivan Franko National University of L'viv

ACCOUNTANT PARTICIPATION IN THE CRISIS OVERCOMING THE ENTERPRISE

The main directions of the real state enterprise analysis; researching of the negative reasons in the balance structure; several recommendation to costs reducing and improving financial condition; identifying accountant role in overcoming these problems are indicated in the article.

Леся Штимер

Тернопільський національний економічний університет

ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЦІЛЬОВОГО РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Побудова ефективних механізмів управління підприємствами неможлива без усестороннього, комплексного та системного дослідження такої категорії, як конкурентоспроможність потенціалу підприємства, його структурних елементів та характеру взаємодії. А тому основою в дослідженні проблеми забезпечення цільового рівня конкурентоспроможності потенціалу виступає стратегічний аналіз.

Численні дослідження провідних вчених, враховуючи досвід їх розробок у розвитку теорії формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства, допомагають здійснити комплексний аналіз конкурентних позицій підприємств.

Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. вперше цілісно визначили: сутність, структурно - елементний склад, механізм формування та методологію оцінки потенціалу підприємства [3, с. 53].

Теоретичні основи та практичні рекомендації щодо здійснення економічної діяльності компаніями на локальних і міжнародних ринках, практичні приклади з конкурентної боротьби представлені в наукових працях Портера М. [2, с. 31]. Хом'яков В.І., Ламбе Ж.-Ж., Бакумов І.В. узагальнили і розширили поняття потенціалу підприємства, розглянули особливості його формування в умовах «нової» економіки, детально проаналізували методи визначення конкурентоспроможності підприємства та продукції [4, с. 350 - 373]. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності

потенціалу підприємства та методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу детально вивчені Івановим В.Б. [1, с. 110 - 142].

В забезпеченні цільового рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства важлива роль належить стратегічному аналізу.

Метою стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі.

В процесі розробки програм стійкого розвитку потенціалу підприємства, виявлення сильних та слабких позицій у формуванні та реалізації елементів потенціалу доцільно застосування таких методів:

– STEP-аналіз;	– GAP-аналіз;	– вивчення профілю об'єкта;
– SWOT-аналіз;	– метод аналізу LOTS;	– модель GE/McKinsey;
– SPACE-аналіз;	– PIMS-аналіз;	– система 111-555.

Серед методів стратегічного аналізу відомим, але надзвичайно рідко використовуваним є STEP-аналіз, який є засобом дослідження зовнішнього середовища підприємства. Основним завданням STEP-аналізу є мінімізація впливу негативних факторів на можливості використання інших.

Стратегічний аналіз, орієнтуючи підприємство на пріоритетну реакцію, на зовнішнє середовище, ставить за мету й дослідження його мікросередовища. У цьому плані ефективним методом є відомий SWOT-аналіз, який має за мету дослідити у взаємозв'язку такі групи факторів :сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози. Побудована на основі проведеного дослідження матриця SWOT дає змогу проаналізувати парні комбінації сильних і слабких сторін з можливостями і загрозами, а також виявити пріоритетні сфери ділової активності та сформувати управлінські акценти.

SPACE-аналіз є логічним продовженням SWOT-аналізу. Однак його основні ідеї недостатньо використовуються не лише в практичній діяльності підприємств, але й на рівні методичних розробок та рекомендацій. В основу SPACE-аналізу закладена ідея, що стратегічна конкурентна позиція підприємства є функцією фінансової стійкості (сили) підприємства та конкурентоспроможності продукції.

Метод аналізу GAP можна використовувати як для групи підприємств, так і для одного підприємства. Таким чином, аналіз GAP можна назвати організаційною атакою на ліквідацію розбіжностей між бажаною та прогнозованою конкурентоспроможністю.

Метод аналізу LOTS включає детальне, послідовне обговорення низки проблем бізнесу на різних рівнях і різному ступені складності: від корпоративної місії компанії в цілому до індивідуального проекту в середині підприємства.

PIMS — метод аналізу впливу ринкової стратегії на прибуток, являє собою спробу звести всі змінні, які впливають на довгострокову прибутковість компанії. Ця модель, що використовує приблизно тридцять змінних, дозволяє виявити біля 67 % чинників успіху компанії.

Метод вивчення профілю об'єкта передбачає створення профілю об'єкта, що аналізується. Під профілем розуміють суму характеристик даного об'єкта, завдяки яким він відомий цільовій групі споживачів. Таким чином, корпоративний профіль — це образ компанії чи її продукції, який уявляє собі цільова група.

В основу методу «Мак-Кінсі» покладені такі основні оцінні показники: стратегічний стан фірми та привабливість ринку. Положення кожного об'єкта оцінки фіксується на готовій матриці та визначаються зони стратегічних позицій, в яких опинилися підприємства (або їхні підрозділи), а також відповідні пріоритети в орієнтації майбутніх стратегій розвитку.

Експертний інститут Торгово-промислової палати Росії запропонував власну системою аналізу конкурентоспроможності 111-555, яка ґрунтується на експертному оцінюванні таких чинників: конкурентоспроможність продукції, її якість і ціна.

В процесі теоретичного обґрунтування стратегічного аналізу в забезпеченні цільового рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства було визначено основні методи аналізу формування та реалізації елементів потенціалу підприємства, а тому, для прибуткового функціонування підприємств, в процесі формування їх стратегічних переваг, необхідними умовами є вдосконалення методів стратегічного аналізу формування та ефективного використання потенціалу підприємств.

Примітки:

1. Іванов В.Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства: Посібник. – К.: Кондор, 2009. – 300 с.
2. Портер, Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ: Уч. пособ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
3. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Хом'яков В.І., Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.

Lesya Shtumer

Ternopil National Economic University

A VALUE OF STRATEGIC ANALYSIS IS IN PROVIDING OF HAVING A SPECIAL PURPOSE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF POTENTIAL OF ENTERPRISE

The theoretical going is considered near determination of value of strategic analysis in providing of having a special purpose level of competitiveness of potential of enterprise. Application of methods of strategic analysis is investigational in the process of program of steady development of potential of enterprise development.

Keywords: strategic analysis, potential of enterprise, competitiveness of potential of enterprise, method of strategic analysis.

Богдана Шулюк

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

На сучасному етапі державотворення розвиток соціально-економічних процесів обумовлюється впливом світової фінансової кризи, котра охопила всі сфери суспільного життя та призвела до: падіння рівня зайнятості й добробуту громадян, зростання безробіття, зниження платоспроможності, надмірного майнового розшарування, низької якості надання соціальних послуг, скорочення надходжень до бюджетів усіх рівнів. Відтак негативні наслідки кризи засвідчили неспроможність соціально-культурної політики ефективно функціонувати в цих умовах та контролювати процеси суспільних змін.

Конституція України (ст. 1, 3. визначає Україну як соціальну державу та визнає людину, її життя, честь, гідність, недоторканість і безпеку найвищими соціальними цінностями та встановлює, що права й свободи людини, їхні гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Соціальною визначається держава, котра враховує, що економічна ефективність – не самоціль, а засіб для задоволення матеріальних і духовних потреб своїх громадян [3, с. 4]. Однак, незважаючи на конституційно визначений соціальний характер держави, існує низка суттєвих проблем, що потребують свого вирішення. До них можна віднести наступні.

По-перше, це відсутність у період прояву кризових явищ системного підходу до формування державної соціально-культурної політики, сучасного інструментарію вибору соціальних пріоритетів та механізмів їх реалізації. Адже соціальні цілі відіграють вторинну роль порівняно з економічними, адміністративними та політичними факторами.

По-друге, надмірне зростання соціально-культурних витрат при низькій ефективності функціонування згаданої політики. Це пов'язано з недосконалістю системи управління, впливом кваліфікованих кадрів через низький рівень заробітної плати, відсутністю механізмів цільового надання соціальних послуг.

По-третє, здебільшого фінансове навантаження на місцеві бюджети. Так, видатки зведеного бюджету на такі послуги у 2007 році склали 55,0% від загальної суми видатків, державного бюджету – 40,2%, а місцевих бюджетів – 75,2%. В 2008 році ці показники становили відповідно 56,6%, 44,6%, 73,9% [2]. Наведені дані свідчать про те, що основна частка фінансування суспільних послуг припадає на місцеві бюджети. Проте через нестачу коштів місцевих органів влади населення змушене задовольнятися обмеженим колом соціальних пільг, а саме: самостійно оплачувати медичні послуги, забезпечувати себе житлом, отримувати мізерні пенсії тощо.

По-четверте, нераціональне витрачання бюджетних коштів на соціально-культурну галузь. Зазначений аспект знаходить своє підтвердження в річних звітах та висновках Рахункової палати України. Так, загальна сума коштів у 2008 році виявлених за неефективне їх управління у згаданій сфері через недоліки планування або ж відсутність обґрунтованого прогнозування і планування склала майже 1,5 млрд. грн., що становить 26,9% від загальної суми усіх виявлених обсягів неефективного використання державних коштів [1].

По-п'яте, відсутність оптимального розподілу обмежених бюджетних ресурсів за напрямками соціально-культурного розвитку держави на середньо- та довготермінову перспективу. Адже варто зауважити, що в Україні відсутня єдина стратегія соціально-культурного розвитку держави. Існує велика кількість програм, які є відособленими та нескордированими між собою, не призначені для розв'язання певної стратегічної мети суспільного розвитку. Така ситуація зводить нанівець зусилля із підвищення ефективності функціонування досліджуваної політики, розпорошує державні фінанси, призводить до значних фінансових втрат суспільства.

Тому, на сьогодні надзвичайно важливою є проблема розробки єдиної стратегії соціально-культурного розвитку держави з чітким формулюванням суспільних пріоритетів, цільових установок та завдань, у відповідність до якої слід привести всі інші програми та проекти розвитку. Лише за таких умов може йтися про можливість переходу до формування бюджетної стратегії та проведення збалансованої соціально-культурної політики. А це є передумовою для забезпечення сталого соціального розвитку України.

З огляду на це, з метою розв'язання існуючих проблем, перед урядом України постало завдання – забезпечити наповнення бюджету та підвищити ефективність соціально-культурних витрат. Для цього прийнята наступна програма дій, де передбачено [4]:

- досягнення ефективності фінансування соціально-культурних завдань, які належать до сфери компетенції держави та місцевої влади;
- оптимізацію державних витрат та повне виконання державних зобов'язань перед суспільством із одночасним скороченням витрат на утримання державних органів управління;
- мінімізацію негативних соціальних наслідків у результаті реалізації вищезгаданої та відповідальної соціально-культурної політики, спрямованої на підтримку найвразливіших верств населення та недопущення високого рівня безробіття.

Визначені соціальні ініціативи є державними пріоритетами та основою соціально-культурної політики держави. Їх слід проводити цілеспрямовано з активною участю державних та місцевих органів управління, які покликані створювати необхідні умови для реалізації цієї політики: фінансуючи певну частину її діяльності, створюючи організаційно-економічні умови для реалізації соціальних послуг, визначаючи пріоритети її розвитку, справляючи прямий та непрямий вплив на розвиток не тільки державного, але й приватного секторів діяльності у соціальній сфері. А це дасть змогу сприяти розбудові соціальної держави з конкурентоспроможною ринковою економікою, здатною забезпечити розвиток, гідний рівень і якість життя громадян.

Примітки:

1. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2008 рік. – [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1462353?cat_id=412.
2. Державний комітет статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
4. Програма Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток». – К., 2008.

Bohdana Shulyuk
Ternopil National Economic University

PROBLEMS OF SOCIAL AND CULTURAL POLICY IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

The problems of socio-cultural policy of Ukraine. Considered the Programme of Action of the Ukrainian government to improve the functioning of the said policy in the global financial crisis.

Ірина Щирба
Тернопільський національний економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Трансформаційні процеси за останні роки якісно змінили характер економічних відносин в Україні. Стійкого змісту набули ринкові перетворення в усіх сферах економічного життя. Не стала виключенням і заробітна плата. Домінуючою тенденцією поступово стає договірний характер відносин між працедавцем та найманими працівниками. Але за зовнішньою атрибутикою ринкових відносин у сфері оплати праці все ще недосконалою залишається власне організація оплати праці, її відображення в обліковій системі підприємства, а також взаємозв'язок із їхніми екзогенними детермінантами.

Проблема організації оплати праці на конкретному підприємстві є достатньо складною і багатогранною, адже заробітна плата є основним елементом доходів працівників і елементом витрат працедавців. Перші зацікавлені в її збільшенні, а другі стримують її ріст, оскільки заробітна плата є складовою собівартості продукції. Тому ефективне використання праці працівників в умовах ринкової економіки з її жорсткою конкуренцією, змінною кон'юктурою ринку та загрозою банкрутства у період кризових явищ стає першочерговою проблемою. У таких умовах особливої актуальності набуває розробка не лише раціональної системи оплати праці, а й формування її взаємозв'язку з обліковою системою.

В науковій літературі питанню побудови раціональної та ефективної системи оплати праці присвячено багато наукових праць, обліку оплати праці – теж, однак в них, як правило, відображаються питання удосконалення окремих елементів (документування, рахунки, звітність) методу фінансового обліку або автоматизації цієї ділянки обліку. Питання ефективної взаємодії організації оплати праці на підприємстві та системи її обліку між собою, а також з макросередовищем вітчизняними науковцями не досліджувались.

Аналіз діяльності підприємств переробної промисловості показав, що в облікових політиках недостатньо висвітлені питання відображення в системі обліку положень з оплати праці працівникам. На нашу думку, це пов'язано із тим, що підприємства є досить пасивними по відношенню до процесів, які відбуваються у вітчизняній і світовій економіках (функціонування різноманітних інституцій, ринку праці), а також в науці. Їхня діяльність є лише індикатором змін державної політики щодо законодавчого забезпечення питань оплати праці та її відображення у обліку та фінансовій, статистичній звітності та звітності, яка подається до позабюджетних фондів. Тому для підвищення ефективності управління персоналом та підвищення рівня продуктивності його праці, вважаємо, що підприємства повинні перейти від законодавчо-орієнтованої моделі обліку оплати праці до нової концептуальної моделі ефективного функціонування системи обліку оплати праці на підприємстві (рис.1).

Дана модель складається з чотирьох основних блоків макросередовища (інституції, наука, регулювання оплати праці та ринок праці) та двох – мікросередовища (системи оплати праці на підприємстві та системи її обліку).

Існуюча модель функціонування промислових підприємств характеризується сильним зв'язком із блоком запропонованої моделі «Регулювання оплати праці» (крім договірного регулювання), слабкими зв'язками з блоками «Інституції» та «Ринок праці», відсутній зв'язок із блоком «Наука». Також нерозвиненими є зв'язки блоків макросередовища між собою.

Таким чином, запропонована модель може бути оптимізаційною тільки у випадку наявності всіх блоків та їх складових елементів, які повністю функціонують. Відсутність будь-якого блоку або його складової може призвести до послаблення очікуваного соціально-економічного ефекту від запропонованої моделі або до його відсутності взагалі.

Shchyrbina I.M.
Ternopil National Economic University

THE CONCEPTUAL MODEL OF THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF ACCOUNT OF PAYMENT OF LABOUR ON AN ENTERPRISE

For the increase of efficiency of management a personnel and increase of level of the his labour productivity an author proposed to pass from legislatively oriented models of account of payment of labour to the new conceptual model of the effective functioning of the system of account of payment of labour on an enterprise. This model consists of four basic blocks of macroenvironment (organizations, science, adjusting of payment of labour and labour-market) and two – microlevel (systems of payment of labour on an enterprise and system of its account).

Олена Юрчишин
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Характерною ознакою сучасного стану світової економіки в умовах фінансової кризи є швидкі зміни зовнішнього середовища функціонування підприємств. Тому перед управлінським персоналом підприємств постає серйозна проблема щодо вдосконалення фінансового планування, визначення оптимального рівня залишку коштів на рахунках, оскільки від якості та ефективності управління грошовими потоками залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність та рентабельність.

Однією з головних проблем української економіки на даний момент є дефіцит грошових коштів на підприємствах для здійснення ними поточної та інвестиційної діяльності. Проте, при детальнішому дослідженні даної проблеми з'ясовується, що однією з причин дефіциту, як правило, є низька ефективність залучення і використання грошових коштів, обмеженість використовуваних при цьому фінансових ресурсів, технологій, механізмів.

Господарська діяльність будь-якого підприємства супроводжується рухом грошових коштів, наявність яких не завжди означає існування на підприємстві системи управління грошовими потоками. В період трансформації адміністративної економіки в ринкову фінансове планування довгий час залишалось поза увагою науковців і практиків, що було обумовлено

особливостями перехідного періоду [1]. Відмовившись на перших етапах від планування як такого, пізніше керівники підприємств зіткнулись з тим, що інформація, що надходить, об'ємна і хаотична, а це неодмінно відображається на якості управлінських рішень. Саме обґрунтоване, систематичне і ефективне управління грошовими потоками на підприємстві може забезпечити неперервний процес виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку, підвищити інтенсивність поточних господарських операцій навіть в умовах кризового стану економіки.

К.А. Нордстрем та Й. Ріддерстрале зазначають, що «майбутнє неможливо передбачити - його потрібно створювати. Ви або спостерігаєте, як щось відбувається, або визначаєте те, що відбувається» [2]. Власне, не можна трактувати фінансові плани як точний прогноз і всі показники як константи, адже вони являють собою тільки можливий варіант розвитку і в сукупності з стратегічними планами окреслюють бажаний напрямок подальшої діяльності і основні орієнтири компанії. Планування грошових потоків на підприємстві дає можливість раннього реагування на сигнали зовнішнього і внутрішнього середовища, уникнення загроз неплатоспроможності, незбалансованості грошових потоків чи неефективного використання прибутку.

В умовах економічної кризи, коли відбуваються стрімкі негативні явища, підприємствам України вкрай необхідно удосконалювати та постійно адаптувати раніше створені механізми функціонування, зокрема механізм фінансового планування. При плануванні грошових потоків необхідно враховувати принципи гнучкості, що полягає в безперервному плануванні грошових потоків, коли прогнозні показники не розглядаються як такі, що не підлягають змін, а постійно аналізуються і порівнюються з фактичними даними і тим самим створюють базу для контролю і внесення необхідних змін.

Н.П. Теслюк наголошує, що в кризовому середовищі основною умовою ефективного фінансового плану є його реалістичність. Дохідна та витратна частини фінансового плану повинні якомога ближче відповідати реальним даним та виконувати одну із головних своїх функцій – бути ефективним інструментом в управлінні фінансами підприємства [3]. Однак на практиці фінансовий план, як правило, на багатьох підприємствах розробляється на рік. При цьому обов'язково виконується головна умова – підпорядкованість стратегічному плану розвитку підприємства. Проте впродовж такого тривалого періоду змінюється безліч факторів (рівень інфляції, ціни на сировину, матеріали та ін.), що не дозволяє сприймати раніше складений фінансовий план як реалістичний.

А.М. Поддєрьогін, враховуючи, що ряд початкових передумов розробки фінансових планів носить слабкий прогнозний характер в умовах ускладнення господарських процесів на підприємствах і стрімких змін зовнішнього середовища, рекомендує їх складання у трьох варіантах: «оптимістичному», «реалістичному» і «песимістичному» [4].

Загалом в економічній літературі виділяють такі рекомендації щодо удосконалення механізму фінансового планування на підприємствах в умовах економічної кризи:

1. Для ефективного управління платоспроможністю в умовах кризи необхідно визначити, які види діяльності і які елементи активів чи пасивів сприяють зростанню чи зменшенню грошових коштів та в якій мірі.
2. Чим менша тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства. Зменшити фінансовий цикл можна шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості і некритичного уповільнення обертання кредиторської заборгованості підприємства.
3. Ефективність управління грошовими потоками підприємства в умовах кризи визначається синхронізацією надходжень і виплат з метою підтримки постійної платоспроможності і певною мірою залежить від організації оперативного фінансового планування, яке включає розробку платіжного календаря.
4. Задача фінансового менеджменту полягає в обґрунтуванні оптимального варіанту вкладання коштів у виробничі засоби за критерієм максимізації рівня ліквідності. І, навпаки, коли у підприємства є лише один варіант дій і йому доводиться вкладати кошти у неліквідні елементи виробництва, то управління ліквідністю в такому випадку полягає у забезпеченні повернення інвестованих коштів в найкоротші строки шляхом використання методів прискореної амортизації.
5. Для підвищення рентабельності і прибутковості підприємства необхідно скоротити матеріальні та інші витрати на виробництво шляхом введення бюджетної або кошторисної системи управління витратами на виробництво.
6. Розв'язуючи проблему нерентабельних виробництв і невиробничих об'єктів варто щодо кожного з них приймати рішення з урахуванням реальних можливостей: забезпечення рентабельної роботи за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів; здачі нерентабельних об'єктів в оренду; реалізації нерентабельних об'єктів; закриття нерентабельних виробництв.
7. Для підвищення ділової активності підприємства в умовах кризи необхідно проводити комплекс заходів, пов'язаних з поліпшенням збуту продукції (робіт, послуг), підвищенням конкурентоспроможності підприємства, вдосконалення цінової політики та якості пропонованої продукції.

Запропоновані рекомендації щодо вдосконалення планування грошових потоків дозволяють підвищити рівень платоспроможності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості підприємства, збільшити ефективність процесу фінансового планування в умовах економічної кризи. Варто наголосити на необхідності застосування творчого підходу в процесі прийняття управлінських рішень фінансовими менеджерами. Нестандартні ситуації змушують людей поновлювати та вдосконалювати свої знання, змінюватись, знаходити нові шляхи розв'язання проблем. Таким чином можна стверджувати і на позитивному, очисному ефекті кризи, що стимулює прогрес, здійснює природний відбір і підвищує конкурентоспроможність.

Примітки:

1. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах // Фінанси України. – 2006. - № 4.
2. Кьелл А. Нордстрем, Йонас Ріддерстрале. Бизнес в стиле фанк. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005 р., 485 гр.
3. Теслюк Н.П. Рекомендації щодо удосконалення механізму фінансового планування на підприємствах в умовах економічної кризи - http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vntu/2008_17_1/59.pdf.
4. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посібн. / А.М. Поддєрьогін та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 450 с.

Olena Yurchyshyn

Lviv National Ivan Franko University

PLANNING CASH FLOWS OF THE ENTERPRISE DURING THE ECONOMIC CRISIS

During economic crisis, when rapidly occur adverse events, companies in Ukraine need to improve and constantly adapt previously established mechanisms of functioning, including financial planning mechanism. In these theses are proposed

recommendations to improve management processes solvency, liquidity, business activity and financial stability of enterprises to increase the efficiency of financial planning during the economic crisis, because effective an realistic planning of cash flow allows the company to respond to early signals of internal and external environment and achieve the goal rather than go with the flow.

Ірина Явна

Львівський національний університет імені Івана Франка

МІЖНАРОДНА ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розвиток міжнародних економічних, зокрема фінансових, відносин в умовах глобалізації протягом останніх десятиліть зумовив інтенсифікацію конкурентної боротьби між країнами на світових ринках товарів, послуг і факторів виробництва та її поширення на ті сфери, які раніше практично не розглядалися в якості середовища конкурентної боротьби. Так, створення більш сприятливого податкового середовища, як свідчать приклади Ірландії, Китаю, країн Південно-Східної Азії, дає можливість ефективніше залучати іноземні інвестиції та забезпечувати більш стрімке економічне зростання.

У наукових працях досить часто аналізуються питання впливу податкової системи на економічний розвиток держави та суспільний добробут населення. Податковим аспектам конкурентоспроможності національної економіки присвячені праці таких вітчизняних вчених, як Я. Базилук, Я. Белінський, А. Бойко, Я. Жаліла, І. Лютий, А. Соколовська, В. Тропіна, І. Чугунок та ін.

Національна податкова політика в сучасних умовах все частіше розглядається світовою економічною наукою в комплексі з податковою політикою основних економічних та політичних партнерів держави, особливо за умови її участі в інтеграційному формуванні. Одним із чинників, що визначає напрями реформування національних податкових систем – податкова конкуренція, спричинена часто агресивним зниженням податкових ставок (особливо податків на капітал) в одних країнах, що змушує інші держави вдаватися до аналогічних заходів і створює нові умови для руху об'єктів оподаткування між податковими юрисдикціями.

Конкурентоспроможними у глобальній економіці можуть бути лише ті країни, що мають розвинену ринкову економіку, потужний промисловий та науково-технічний сектори, є об'єктом зовнішнього інвестування, або країни, що мають значні природні ресурси, дешеву робочу силу та місткий внутрішній ринок. У такому випадку іноземне інвестування буде спрямовуватися або на експлуатацію дешевих факторів виробництва, або на захоплення внутрішнього ринку.

Зважаючи на викладене, можна дати визначення міжнародної податкової конкуренції – як суперництва країн із застосуванням інструментів оподаткування за мобільні фактори виробництва і мобільну податкову базу, обумовленого існуванням взаємозалежності податкових систем. Доцільно виокремити основні характеристики такого явища як міжнародна податкова конкуренція, зокрема: об'єкт міжнародної податкової конкуренції; інструменти міжнародної податкової конкуренції; міжнародні податкові методи; міжнародні податкові важелі; нормативно-правове забезпечення міжнародної податкової конкуренції [2].

Незважаючи на те, що Україна є однією з найбільших країн Східної Європи, вона значно відстає за показниками ефективності економіки від країн-членів ЄС, що зумовлено несприятливими умовами ведення бізнесу (вади податкової системи, слабкий захист прав інвесторів, непослідовність економічної політики, обмеження у валютно-розрахунковій сфері тощо), хоча Україна має значні умови забезпеченості класичними факторами конкурентоздатності (географічне розташування, забезпеченість виробництвом, розвинута інфраструктура, внутрішній ринок, науково-технічний потенціал тощо). Головними недоліками, що істотно впливають на ризикованість інвестицій в Україну, є вкрай недосконала та складна податкова система, численні обмеження у валютно-розрахунковій сфері, слабкий захист прав інвесторів, непослідовність економічної політики загалом [1].

Отже, структура податкової системи України відрізняється від податкових систем розвинутих країн рядом ознак, які спричиняють проблеми в оподаткуванні. По-перше, для податкової системи України характерна низька частка індивідуального прибуткового податку з громадян і, висока – податку на прибуток підприємств. Це принципова відмінність і з нею пов'язані основні проблеми оподаткування. Оскільки держава отримує значну частину доходів бюджету за рахунок цього податку, то здійснення податкового стимулювання (зниження ставок або повне звільнення від сплати податку на прибуток) загрожувало наповнюваності бюджету. По-друге, слід відзначити відносно високу частку податку на додану вартість як в складі загальних податкових надходжень, так у складі групи податків на товари і послуги. По-третє, особливістю податкової системи є те, що суми відрахувань на соціальне забезпечення і соціальне страхування значно перевищують суми прибуткового податку з громадян, - в більшості розвинутих країн вони рівні [3].

Необхідно зазначити, що якщо розглядати умови кризових трансформацій економіки, то ряд провідних країн світу пішли на скорочення податкового навантаження з метою стимулювання економічної діяльності суб'єктів господарювання. До таких країн належать – Німеччина, Франція, Швейцарія, Японія, Китай, Індія та інші. В Україні зменшення податків під час економічної кризи відбувалось доволі опосередковано. Науковці та аналітики вважають, що значного зменшення рівня податків в Україні не слід було очікувати. Причинами цього є значне падіння ВВП країни, відсутність реальних джерел фінансування дефіциту бюджету, який би утворився внаслідок зменшення податкових надходжень, відсутність ствілізаційного фонду. Тому країна не змогла в повній мірі використати податкове регулювання як ефективний засіб антикризової політики.

Проголошений урядом України євроінтеграційний курс потребує наповнення реальними кроками, зокрема заходів щодо створення і підтримання ефективної податкової системи. Очевидно, що європейський вибір України вимагає на першому етапі досягнення гармонізації умов оподаткування за основними податками, до яких відносять податок на додану вартість, мито, акцизний збір, податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, і які в сукупності складають основу податкової системи України [3].

Гармонізація оподаткування доходів юридичних осіб, зокрема, направлена на розв'язання таких завдань: усунення податкових перешкод процесу концентрації організацій і підприємств та стимулювання, таким чином, створення транснаціональних компаній; ухвалення спільних підходів щодо методів розрахунку бази оподаткування корпоративних податків та усунення подвійного оподаткування.

Отже, податкова система України в умовах економічної кризи, має бути реформована у частині зниження загального податкового навантаження, зміни структури податкових вимог підприємствам, покращення податкового клімату, вдосконалення виконання фіскальної та регулюючої функцій податків, використання інструментів міжнародної податкової конкуренції для створення конкурентних переваг нашої країни.

Примітки:

1. Закон України „Про систему оподаткування” в редакції від 18.02.1997р. № 77/97-ВР (зі змінами і доповненнями) // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Педь І. В. Міжнародна податкова конкуренція: сутність, умови та механізм функціонування / І. В. Педь // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №2(37). – С. 131 – 136.
3. Фінанси в трансформаційній економіці України: Навч. посібник // Затверджено Міністерством освіти і науки України // За ред. д. е. н. М. І. Крупки. – Львів. – Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2007. – 614с.

Iryna Yavna

Ivan Franko national university of Lviv

INTERNATIONAL TAX COMPETITION IN THE ECONOMIC CRISIS

International tax competition structural description, determination and its elements are designed. Tax system of Ukraine during the economic crisis should be reformed in part reduce the overall tax burden, tax requirements, restructuring enterprises, improving the tax climate, improving the performance of fiscal and regulatory functions of taxation.

Яковенчук Я.О.

Вінницький національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ

Страхування на сьогоднішній день є одною з важливих сфер економіки. В Україні страхування знаходиться лише на етапі свого розвитку. Формування страхового ринку в Україні має здебільшого стихійний характер і в багатьох випадках захист прав і інтересів страховальників не забезпечений належним чином. В розвинутих країнах без страхування не укладається ні одна комерційна угода, не працює ні одне підприємство. Все більш очевидною стає потреба у розвинутому страховому ринку в Україні.

Проблеми становлення і розвитку страхового ринку в Україні досліджують провідні вчені С.С. Осадець, Т.А. Ротова, В.Д. Базилевич, О.М. Зальцов та інші.

В процесі розвитку страхового ринку сформувалося багато проблеми: недостатня капіталізація страхових компаній; низький рівень національного пере страхового ринку і залежність від світових лідерів перестрахування; вузька клієнтська база страховиків, зосередження страхового ринку в основному на майновому страхуванні; нерозвиненість довгострокового страхування, недержавного пенсійного забезпечення та неадекватна конкуренція в цьому сегменті ринку; некваліфіковані актуальні розрахунки та неправильні статистичні дані [3, с.185].

Гальмують розвиток страхового ринку на сучасному етапі розбудови ринкових відносин кризові явища в економіці, які відбулися на обсягах надходження страхових премій, а також на доходах від інвестиційної діяльності.

Так, за результатами першого півріччя 2009 р. в Україні відмічалися темпи спаду більшості показників страхової діяльності у порівнянні з попереднім роком, зокрема: на 15% зменшилась кількість укладених договорів, кількість договорів, укладених з фізичними особами, знизилася на 8%; кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті становила 267 822 226 одиниць або зменшилась проти попереднього року на 17%; на 16% зменшились обсяги надходжень валових страхових премій [2, с.12].

Внаслідок накопичених проблем, а також негативних наслідків світової фінансової кризи, у випадку пасивної державної політики та відсутності вжитих належних системних кроків, очікуються: зменшення суми страхових премій; різке скорочення обсягів активів страховиків (до двох разів); зниження показників ліквідності та платоспроможності нижче рівня регуляторних вимог; поширення демпінгу на страховому ринку унаслідок посилення загрози банкрутства; хвиля шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів; ймовірне банкрутство значної кількості компаній перестраховальників; ймовірне банкрутство 50% страхових компаній класичного ринку.

Тому усунення наслідків економічної та фінансової криз вимагає негайних заходів тактичного характеру, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій, що спостерігаються на страховому ринку, недопущення зменшення інвестиційного потенціалу та платоспроможності страховиків та розгортання глибокої кризи страхового ринку.

Основними з цих заходів повинні бути: забезпечення дієвого механізму безперешкодного повернення депозитних коштів страховикам, як таких, що є коштами страхових резервів страховиків і спрямовуються на виплати страхових відшкодувань, зокрема, надання рефінансування комерційним банкам на зазначені цілі; завершення розробки та затвердження національної концепції розвитку страхової системи; підвищення інституційної спроможності та статусу Держфінпослуг, забезпечення концентрації її обмежених ресурсів на ключових проблемах, зокрема - надання Держфінпослуг на період фінансової кризи повноважень з протидії демпінгу на страховому ринку та штучному зниженню платоспроможності страховиків; впровадження Держфінпослуг методики щомісячного моніторингу фінансового стану страховиків з метою вжиття заходів щодо попередження їх банкрутства; перегляд, з урахуванням наслідків фінансової кризи, вимог та переліку цінних паперів та інших фінансових інструментів, у які можуть розміщуватися резерви страхових компаній.

Примітки:

1. Баранова В. Проблеми функціонування страхової системи України в умовах фінансової кризи// Економіст. – 2009. -№11. - С. 21-23
2. Ринок страхових послуг України: підсумки 1 півріччя 2009 року// Страхова справа. – 2009. -№3. -С. 12-21
3. Козоріз Г.Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні// Регіональна економіка. – 2008. -№2. -С.182-191.

Yakovenchuk Y.O.

Vinnitsya national agrarian university

MODERN INSURANCE MARKET CONDITION

A modern insurance market condition is analysed in the article. The problems of insurance activity and ways of it open up vdoskonalennyya.

Мар'ян Якубець

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЧАСТИНА СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Управління сучасною організацією неможливо ефективно здійснювати без урахування особливостей її корпоративної культури. Не дивлячись на те, що за кордоном цей напрям став актуальний ще на початку 1980-х років, в Україні інтерес до цієї проблематики спостерігається лише сьогодні. Більшість успішних організацій країни активно впроваджують в систему менеджменту корпоративні правила і стандарти поведінки, розробляють кодекси етики членів компаній особливу увагу приділяють внутрішньоорганізаційним ритуалам і міфам та ін. Відповідно до цього змінилися і вимоги, що пред'являються до менеджерів з персоналу, які повинні мати необхідні знання по управлінню корпоративною культурою.

Дослідження в цій області показали, що політика усіх успішних компаній обов'язково включає уявлення про корпоративну культуру як запоруку успіху організації. Крім того, з'явилися кількісні емпіричні свідчення зв'язку між культурою організації і її виробничими показниками, такими, як рівень прибутку, вартість акцій, розмір чистого прибутку [4, с. 77-79].

Усі визначення корпоративної культури можна розбити на дві основні групи. До першої групи відносяться визначення, в яких вказується на елементи корпоративної культури.

Друга група об'єднує визначення, в яких культура організації розглядається як спосіб адаптації до зовнішнього середовища.

Основними складовими корпоративної культури є:

1. Мова - "система знаків і символів, наділених певним значенням. Знаки і символи виступають представниками інших предметів" [5, с. 54]. До мови передусім відносяться організаційний сленг, культурний рівень мови, використання професійної лексики, форма звернення до колег.
2. Гасло - коротке висловлення цінностей компанії. Наприклад: "Think!", IBM - ("Думай!"); "We'll find a way", Continental Bank - ("Ми зможемо знайти вихід").

Виділяють наступні групи гасел:

1. Погляди і етика компанії ("Змінимо життя на краще!" (PHILIPS))
2. Особливості компанії ("МК. Газета для усіх" (Московський комсомолец))
3. Відношення до споживача ("Тефаль, ти завжди думаєш про нас" (TEFAL))
4. Властивість продукції або послуги ("Якість, якій ви можете довіряти!" (PROCTER&GAMBLE))
5. Аргумент до особи ("Правильний вибір!" (AT&T)"Адже Ви цього гідні!" (L'OREAL))
3. Легенди - розповіді, які мають у своїй основі реальні зміни, що відбуваються в організації і передають успадковані цінності.

У основі легенд лежить декілька центральних тем [6]:

1. "Головний бос теж людина".
2. Чи "можна, будучи простим співробітником, піднятися до рівня керівництва".
3. "Мене звільнять".
4. "Як реагує шеф на промахи".
5. "Що відбувається при катастрофах".
4. Ритуали - соціально регульована, колективно здійснювана послідовність дій, яка веде до символічної зміни ситуації.

Виділяють наступні групи ритуалів: ритуал просування, ритуал відходу, ритуал посилення, ритуал оновлення, ритуал дозволу конфлікту, ритуал єднання, ритуал входження [3, с. 133].

5. Рольові моделі характеризують ідеальних героїв в організації, які своєю поведінкою персоніфікують і символізують діючу систему цінностей.

- Рольові моделі є конкретними людьми, "яких можна пощупати", їх знають, про них розповідають історії.
- Об'єктом наслідування, ідеалізації являються усі попередні справи героя.
- Рольові моделі можуть бути справжніми або узгодженими, мова і дії
- ідеальних героїв відповідають один одному.

Дуже часто рольовими моделями виступають засновники компанії: Том

Watson - IBM; Ray Kroc - McDonald's. [1, с. 341].

6. Символічний менеджмент - акції, манера дій, інсценування, які без слів стають зрозумілими оточенню, вказують на те що відбуваються зміни та пояснюють суть справи і належним чином розставляють акценти [6].

7. Іміджева структура корпоративної культури. Фірмовий стиль: логотип, прапор, корпоративні кольори, фірмовий одяг.

8. Носії фірмового стилю:

- Ділові папери (бланки, візитки, листівки, буклети і т. д.).
- Представницькі вироби (календарі, листівки, годинник, ручки і т. д.).
- Реклама.
- Сайти.
- CD, DVD продукти.
- Архітектура і внутрішнє рішення офісу
- Продукція, що випускається.

Ринок товарів і послуг активно розвивається. Посилюється конкуренція. З'являється безліч фірм, схожих одна на одну за характером діяльності. Як домогтися, щоб у результаті вибору споживач віддав перевагу саме вашій компанії і надалі завжди міг упізнати вашу марку з-поміж інших? Допоможуть знаки відмінності, індивідуальність, підкреслена досвідом, — усе, що називається корпоративною культурою.

Примітки

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. – 2-е изд. – М.: Фирма «Гардарика», 1996. – 416 с.
2. Галкина Т.П. Социология управления: от группы к команде: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 224 с.
3. Ладанов И. Социокультура организации // Управление персоналом. – 1999. – № 5. – С. 55–59.

4. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: Учеб. пособие. – М.: Логос, 2002. – 224 с.
5. Радугин А.А., Радугин К.А. Социология: Курс лекций. – М.: Владос, 1995. – 192 с.
6. Томилов В.В. Культура организации международных коммуникаций. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>

Yakubets Marian Romanovich

Ivan Franko National University of L'viv

CORPORATE CULTURE, AS A PART OF INTERNATIONAL ORGANISATION MANAGEMENT.

This article is about the role of corporate culture in international organisation management.

Ольга Шитюк, Тетяна Якубич

Львівський національний університет імені Івана Франка

РИНОК МІНЕРАЛЬНИХ ВОД В УКРАЇНІ, ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА

Український ринок мінеральних вод знаходиться на стадії насичення, проте є досить привабливим, тому що випуск мінеральних вод є одним із найбільш рентабельних та перспективних видів продукції із середньою нормою рентабельності 12%. У структурі споживання напоїв в Україні мінерально-столові води займають четверте місце після чаю, кави і молока. Їх загальна частка становить 9,5 % [4].

Динаміка обсягу виробництва мінеральної води на території України в натуральних одиницях вимірювання упродовж 2005-2007 рр. характеризувалася позитивною тенденцією. Зростання виробництва в 2006 р. в порівнянні з 2005 р. склало 14%, а в 2007 р. по відношенню до 2006 р. досягло 26%. Після цього тенденція зміни даного показника змінилася на протилежну. У 2008 р. по відношенню до 2007 р. спостерігалася незначна скорочення виробництва мінеральної води, темп якого склав 0,7%. Скорочення обсягу виробництва даного продукту в 2009 р. по відношенню до 2008 р. досягло 15% [3].

Динаміка обсягу експорту мінеральної води за межі України в натуральних одиницях вимірювання також не мала чітко вираженої тенденції. У 2006 р. у порівнянні з 2005 р. експорт мінеральної води скоротився на 67%, а у 2007 р. у порівнянні з 2006 р. спостерігалася збільшення експорту даного продукту на 12,5%. Зростання обсягу експорту мінеральної води в 2008 р. по відношенню до 2007 р. склало 2,5 рази, а в 2009 р. спостерігалася зниження експорту мінеральної води на 54% по відношенню до 2008 р.

Аналіз ринку мінеральної води в Україні за 2006-2009 рр. свідчить про скорочення в другій половині досліджуваного періоду обсягу імпорту даного продукту на територію України в натуральних одиницях вимірювання. Так, якщо в 2006 р. по відношенню до 2005 р. обсяг імпорту мінеральної води зріс на 55,5%, а в 2007 р. у порівнянні з 2006 р. – на 64%, то в 2008 р. по відношенню до 2007 р. спостерігалася скорочення імпорту мінеральної води на 2%, а в 2009 р. в порівнянні з 2008 р. темп зниження імпорту даного продукту склав 25% [3].

У лютому 2010 р. по відношенню до січня 2010 р. виробництво мінеральної води зросло на 18%, експорт збільшився на 28%, а імпорт скоротився на 33%. В порівнянні за аналогічним періодом 2009 р. виробництво зросло на 2%, експорт збільшився в 5 разів, а імпорт зменшився на 9%.

Споживання мінеральної води на території України в 2009 р. по відношенню до 2008 р. скоротилося на 13%. У 4 кварталі 2009 р. у порівнянні з 4 кварталом 2008 р. споживання мінеральної води зменшилося на 6%.

Попит на мінеральну воду має яскраво виражену сезонність. Улітку спостерігається його зростання майже в 1,5 рази. Водночас збільшується обсяг продажу мінеральної води в тарі меншої місткості, призначеної для разового споживання.

За даними холдингу, IDS Group у 2006 р. обсяг споживання мінеральної води становив 31 л на душу населення, що на 18% більше ніж у 2005 р. За прогнозом IDS Group вже на 2007 р. споживання мінеральної води мало становити 35,7 л на одного мешканця [2].

Ключовими чинниками споживчого вибору мінерально-столових вод є: смак, впевненість у якості, ціна, лікувальні властивості, відомість марки, мінеральний склад, зовнішній вигляд, оформлення тощо.

Ринок мінеральних вод поділяється на газовані і негазовані води. Основними каналами збуту у сегменті газованих вод виступають кіоски, крамнички і павільйони, на сукупну частку яких за оцінками 2006-2008 рр. припадало близько 50% обсягів продаж. Взагалі, сегмент газованих вод має збалансовану структуру різних форматів торгівлі. Сегмент негазованих вод тяжіє до місць покупки споживачами з високим культурним рівнем і відповідними доходами, про це свідчить продаж продукції через супермаркети, що організовуються, як правило, у великих містах.

Конкурентна ситуація на ринку мінерально-столових вод України свідчить про домінування двох компаній — холдингу «IDS Group» та ТНК «Coca-Cola Beverages», а також про спробу компаній «Оболонь» та концерну «Ерлан» наблизитися до двох лідерів. Ринкові позиції основних компаній-гравців на ринку мінерально-столових вод України у 2008-2009 рр. показані на рис.1.

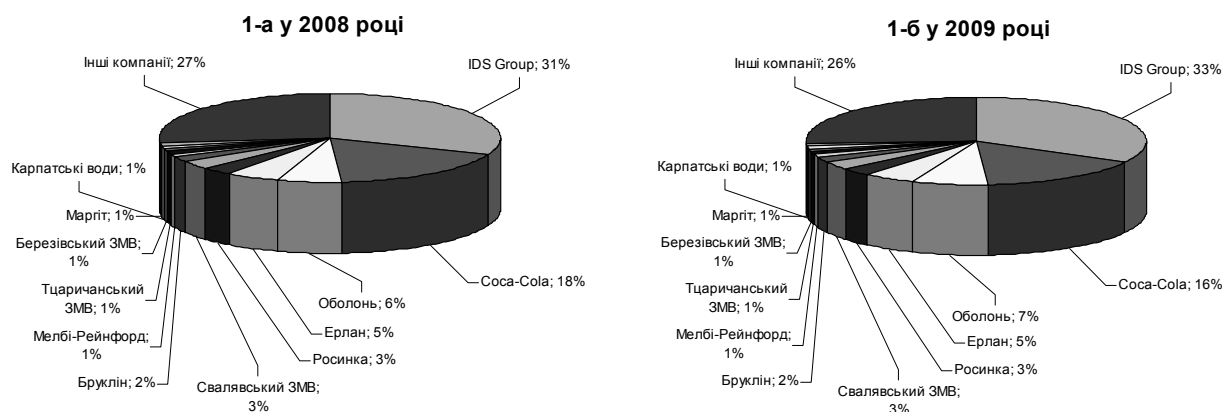


Рис.1. Конкурентна структура ринку мінеральних вод України у 2008 – 2009 рр.

Близько 60% загального обсягу споживання вод в Україні забезпечують чотири компанії – лідери даного ринку. Така ситуація свідчить про високу можливість досягнення олігополістичних угод між операторами ринку з метою найкращого використання платоспроможного попиту [4].

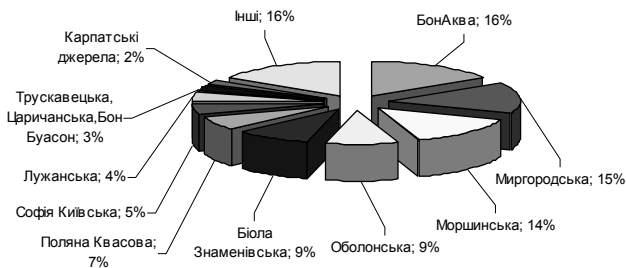
Основними конкурентами на ринку мінерально-столових вод є Coca-Cola Company і IDS Group (Україна), яка є складовою IDS Borjomi International.

IDS Group (Україна) було засновано у 1996 році. Вона має збалансований портфель популярних мінеральних вод, що видобуваються в екологічно чистих курортних регіонах України, і представлені на ринку торговими марками «Моршинська», «Миргородська», «Трускавецька Аква-Еко», «Трускавецька кришталева», «Старий Миргород», «Сорочинська» [1].

Незважаючи на те, що компанія Coca-Cola є найбільшим конкурентом IDS Group, її частка на ринку є в два рази меншою і у 2009 р. становила 16%.

Розподіл споживання мінерально-столових вод в Україні за окремими брендами цього ринку можна представити у такий спосіб (рис. 2).

Рис.2. Ринкові частки основних мінеральних столових брендів у 2008 р., %



Згідно з наведеною діаграмою лідером ринку у 2008 р. став бренд компанії «Coca-Cola» «БонАква» з 16% загального споживання вод, фактично наздогнали цього лідера бренди компанії «IDS Group» — «Миргородська» (15%) та «Моршинська» (14%). Бренди всіх інших компаній — операторів цього ринку станом на 2008 р. не подолали десятивідсоткову межу. Дані тенденції збереглися і в 2009 р.

Медики стверджують, що мінеральна вода краще зберігає свої властивості в скляній тарі, ринкові реалії трохи інші. Більшість підприємств розливає мінеральну воду в ПЕТ-тару місткістю 0,5 л, 1 л, 1,5 л та 2 л, оскільки вона дешевша, легша і зручніша для споживача. До того ж,

підприємству не потрібно утримувати систему обігу тари, що дає змогу знизити собівартість продукції [5].

Привабливість мінеральних вод для споживача очевидна, оскільки за свої гроші він одержує гарантію якості вживаної корисної рідини. Однак прагнення здорового способу життя не завжди підкріплюються відповідною культурою споживання — не всі види мінеральної води можна пити постійно. Періодичність споживання залежить від ступеня мінералізації (вмісту біологічно активних компонентів), що, в свою чергу, визначає, наскільки яскраво виражені лікувальні властивості мінеральної води.

Примітки:

1. <http://www.ids.ua>
2. <http://kontrakty.com.ua>
3. <http://www.souz-inform.com.ua>
4. <http://www.ukragroportal.com>
5. <http://www.vuzl.org>

Olga Shytuk, Tetiana Iakubych

Ivan Franko National University of L'viv

THE MARKET OF MINERAL WATER IN UKRAINE, FEATURES AND CHARACTERISTICS

For nowadays Ukrainian market of mineral water is in the stage of economic satiation with quite strong competition. The world economic crisis had negative influence on that market resulting in the decline of output and total consumption. That tendencies were observed during last three years.

Галина Яніцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

БАНКІВСЬКА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ПОЯВИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Україна стала однією з країн, що зіткнулися з масштабною економічною кризою і кризою банківської системи зокрема. Проте слід наголосити на тому, що криза в Україні є передусім економічною, і лише потім – фінансовою. Якщо у світовій економіці кризові явища первісно зародилися у фінансовій сфері і лише потім знайшли відображення в діяльності реального сектору економіки, то в Україні все сталося з точністю до навпаки.

Основними причинами формування макроекономічних дисбалансів та накопичення кризового потенціалу в Україні є: проведення економічної політики на засадах соціального попиту; зволікання з проведенням необхідних структурних реформ в економіці; консервація неефективної податкової системи; нерозважлива бюджетна політика [4, с. 3].

Світова фінансова криза відіграла роль детонатора та викрила всі наявні дисбаланси і диспропорції в економіці України внаслідок її значної відкритості.

Однією з основних причин банківської кризи в Україні стала ситуація, яка склалася у 2008 році на міжбанківському ринку нашої держави. У зв'язку з приходом іноземного капіталу обсяги міжбанківського ринку значно зросли, оскільки іноземні банки мають можливість залучати дешеві ресурси у своїх країнах та розмішувати їх під значно вищі процентні ставки на українському ринку. Вітчизняні банки почали досить активно використовувати міжбанківські кредити, різко нарощуючи свої кредитні портфелі, частка цих кредитів у ресурсній базі банків збільшилася удвічі. Так, якщо протягом 2001 – 2007 рр. частка міжбанківських кредитів у ресурсній базі банків була стабільною і становила близько 14 %, то на початок 2008 р. цей показник збільшився до 28 % [3, с. 69]. Хоча міжбанківські ресурси є короткостроковими, проте спрямовувалися вони у цей період переважно на довгострокові кредити. Це спровокувало появу значних ризиків, зокрема процентного та незбалансованої ліквідності.

Внаслідок розгортання фінансової кризи у світі суверенні рейтинги всіх країн, що розвиваються, почали стрімко падати, а це зумовило звуження доступу до зовнішніх ресурсів. Іноземні банки різко вивели ресурси з українського ринку, передусім з міжбанківського. Вітчизняні банки не були готові до цього, оскільки вже звикли до можливості запозичувати кошти у будь-який час і у будь-якій кількості на міжбанківському ринку. Така ситуація швидко вийшла з-під контролю і

вже в жовтні 2008 року призвела до банківської кризи в Україні. Банки, які дуже активно нагромаджували свій кредитний портфель, зіткнулися з проблемою фінансування вже наданих кредитів, яке раніше здійснювалося значною мірою за рахунок міжбанківських кредитів та коштів населення.

За таких умов НБУ залишився єдиним джерелом підтримання ліквідності банків. До того ж у часі це збіглося зі зниженням як цін, так і попиту на вітчизняний експорт, що, враховуючи неоптимальну структуру та обсяги імпорту, спричинило значний тиск на обмінний курс. І саме в цей час було здійснено рейдерську атаку на Промінвестбанк, що призвело до посилення недовіри населення до банківської системи і масового та неконтрольованого відпливу коштів населення з депозитних рахунків. Лише за жовтень 2008 року відплив депозитних ресурсів із банківської системи становив 2,2 млрд. дол. і в наступні місяці тенденція збереглася. З початку 2009 року фізичні особи вилучили із депозитних рахунків 24,16 млрд. грн. або 11,2 % депозитної бази банків, юридичні особи зняли 19,6 млрд. грн. [3, с. 70].

Значне зменшення обсягів міжбанківського кредитування у зв'язку з наближенням світової фінансової кризи та паніка на вітчизняному банківському ринку і стали тими чинниками, що різко підірвали ліквідність банків і призвели до банківської кризи в Україні. До чинників, що сприяли поглибленню кризових явищ у банківській сфері, можна віднести і вивезення капіталу з України іноземними інвесторами під впливом кризових подій на американському і європейському фінансових ринках. Причини банківської кризи є також проблеми валютного курсу і висока доларизація вітчизняної економіки [2, с. 24].

Одним з найбільш тяжких наслідків банківської кризи стала втрата довіри до банків з боку всього населення, а також втрата довіри з боку вітчизняних та іноземних інвесторів в цілому до української економіки. Позитивний імідж вітчизняної банківської системи, що створювався упродовж багатьох років ціною титанічних зусиль і величезних матеріальних витрат, був зруйнований усього за декілька днів наприкінці 2008 року. Тому банківським установам, особливо середнім і малим, необхідно відновлювати свій імідж та всерйоз зайнятися формуванням сприятливої громадської думки щодо своєї діяльності. Приклад подолання кризи в Європі свідчить про те, що той, хто системно й ефективно підтримує імідж у важкі часи, першим стає на ноги, коли кон'юнктура змінюється на краще [5, с. 15].

Керівництву банків необхідно в процесі прийняття управлінських рішень не лише орієнтуватися на прибутковість, а й оцінювати можливі ризики та зважувати їх допустимість для банку. Важливою причиною неплатоспроможності банку слід вважати ще й недоліки у банківському менеджменті. Світовий досвід показує, що найкращі економічні і фінансові показники мають банківські установи з високим рівнем організації і управління. У сучасному світі якість менеджменту – це головний чинник, що визначає конкурентоспроможність банку, оскільки будь-яка управлінська помилка неминуче призводить до втрати ліквідності та платоспроможності, а згодом і до банкрутства банку. У більшості випадків низький рівень банківського менеджменту є головною причиною кризового стану банків.

У подоланні кризових явищ у вітчизняній банківській системі основна роль належить Національному банку України. Його антикризові заходи були спрямовані на [1, с. 4]:

- забезпечення стабільності національної грошової одиниці за допомогою інструментів процентної і валютної політики;
- збереження стійкості банківської системи шляхом підтримання ліквідності окремих банків, проведення діагностичного обстеження банків щодо їх платоспроможності в умовах кризи;
- зниження ажіотажного попиту на іноземну валюту з боку населення шляхом запровадження валютних аукціонів для позичальників;
- зниження спекулятивного тиску на валютний ринок за допомогою інструментів адміністративного впливу.

Застосовані НБУ заходи сприяли уповільненню негативних тенденцій. Однак лише цих заходів недостатньо для кардинального виправлення ситуації. Щоб розв'язати всі ці проблеми та забезпечити збереження фінансової стійкості вітчизняних банків необхідно об'єднати зусилля всіх гілок влади і розробити заходи, які були б спрямовані на вихід України з економічної, а також з політичної кризи. Адже розв'язання проблем банківської системи невіддільно пов'язане із розв'язанням проблем економіки.

Примітки:

1. Відновлення фінансової стійкості банківської системи України: антикризові заходи// Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 3 – 12.
2. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи / Жанна Довгань // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 20 – 26.
3. Чуб О.О. Банки в глобальній економіці: [монографія] / О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.
4. Шаповалов А. Національний банк України діяв і діятиме адекватно загальноекономічній ситуації / Анатолій Шаповалов // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 3 – 7.
5. Щукін Л. Створення позитивного іміджу банківської системи в умовах кризи / Леонід Щукін // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 14 – 15.

Halyna Yanitska

Ivan Franko National University of Lviv

THE BANKING CRISIS IN UKRAINE: CAUSES OF THE APPEARANCE AND WAYS TO OVERCOME

The reasons of banking crisis in Ukraine in 2008 are considered in the theses, the negative effects and consequences of banking crisis are found, some recommendations on ways to overcome the crisis in the banking system of Ukraine are suggested.

Роксолана Яремкевич, Олеся Садловська

*Клінічна лікарня швидкої медичної допомоги
Львівська міська дитяча клінічна лікарня*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗДОРОВ'Я ЄВРОПЕЙЦІВ

Дослідження проблем збереження здоров'я, яке є найбільшою цінністю людини і визначає особливості її життєдіяльності, є перманентно актуальним в різних царинах знань, у тому числі й у економіці. Особливо актуальним є вивчення здоров'я європейців, оскільки міграція в останні роки набула нечуваних масштабів.

Разом з тим, в сучасному надзвичайно мінливому світі саме проблеми здоров'я, які пов'язані із міграцією, все частіше привертають до себе увагу, оскільки спосіб і якість життя, мобільність та особливості зайнятості мігрантів впливають не

тільки на їх стан здоров'я, але й на стан здоров'я корінного етносу країни, в який вони в силу тих чи інших причин влилися. Ось чому такі проблеми повинні перманентно перебувати в полі зору вчених різних царин знань, у тому числі й економічної, бо від стану суспільного здоров'я залежать не тільки витрати держави на систему охорони здоров'я, але й, у кінцевому рахунку, виробництво ВВП.

XI Міжнародний конгрес Європейського товариства соціології здоров'я і медицини, який відбувся під назвою «Здоров'я європейців: старі і нові виклики» у 2006 році, сконцентрував свою увагу на одній з найбільш важливих сучасних тем дослідження в європейській соціології медицини-нерівностях у здоров'ї. Дослідження, проведені як соціологами, так і епідеміологами показують, що стан здоров'я людей з низьких прошарків суспільства є гіршим, а тривалість їхнього життя є меншою, ніж у решти осіб. Це пояснюється матеріальним станом, тобто, гіршими умовами побуту, праці, житла, гіршим харчуванням, соціальним забезпеченням і доступом до медичної допомоги [1, с. 95]. Соціально-економічний статус є одним з найважливіших показників нерівності у здоров'ї, оскільки визначає стан здоров'я і тривалість життя особи.

Об'єктивними індикаторами соціально-економічного статусу є освіта, професія і дохід. Чинники ці між собою пов'язані, але на індивідуальному рівні мають різний вплив на стан здоров'я. Дохід репрезентує купівельну спроможність, житлово-побутові стандарти, доступ до медичної допомоги. Професія і посада визначають затрати фізичної енергії, види ризику, пов'язаного з виконанням праці (шкідливі умови праці, стрес і т. п.), рівень відповідальності, освіти, певний тип соціалізації, рівень знань, і в загальному, вміння нагромадження і використання психологічних, соціальних і економічних засобів. Освіта уможливорює реалізацію прозорих виборів і вміння розв'язувати життєві проблеми [1, с. 92].

Найпростішими чинниками нерівності у здоров'ї є стать і вік. Відповідно до статистичних даних, народжуваність немовлят жіночої і чоловічої статей (на 1000 народжених живими) є однаковою, але смертність новонароджених чоловічої статі є вищою. Тривалість життя є вищою для жінок у всіх вікових групах. Епідеміологічні дослідження підтвердили правильність твердження, пов'язаного із статтю: жінки хворіють частіше за чоловіків, але чоловіки вмирають частіше за жінок (показники смертності чоловіків є вищими, ніж у жінок, причому показники захворюваності, користування медичними послугами, вживання ліків є вищими у жінок, ніж у чоловіків) [1, с. 90].

Важливим соціальним чинником нерівності у здоров'ї є місце проживання, оскільки воно пов'язано з умовами життя і доступністю охорони здоров'я. У сільській місцевості особи мають нижчий рівень освіти і відповідно нижчий рівень медичних знань (тому частіше звертаються за допомогою до цілителів), а також гірші житлово-побутові умови (в тому числі санітарно-гігієнічні) і нижчий дохід. Медична допомога повинна стати доступною для мешканців сільської місцевості завдяки запровадженню принципів сімейної медицини. Щодо мешканців міст, то вони мають проблеми з екологією (забруднення повітря і води, шум), мають шкідливі для здоров'я умови праці, швидкий темп життя, частіше піддаються стресу, проте мають кращі житлово-побутові умови і вищий дохід.

Взаємозв'язок між соціальним статусом і нерівностями у здоров'ї було підтверджено рядом соціологічних досліджень, проведених в Європі останнім часом. Зокрема, Olaf von dem Kneesebeck і Dragano N. у 2003 році провели дослідження щодо взаємозв'язку між рівнем освіти і нерівностями у здоров'ї у 22 європейських країнах. Результати показали, що люди з низьким рівнем освіти у більшій мірі ризикують мати слабе здоров'я і функціональні обмеження. Ці нерівності виявились відносно невеликими в таких країнах як Австрія, Норвегія, Швеція, а також у Великій Британії, і більш значними в Угорщині, Польщі і Португалії [2, с. 17].

На думку польського соціолога А. Островської «Кожна особа повинна мати гарантоване право вільного вибору і планування свого життя. Можливість довгого життя, позбавленого проблем зі здоров'ям, повинна також бути предметом індивідуального вибору. У цьому контексті зменшення нерівностей у здоров'ї повинно бути інтерпретованим як забезпечення рівності у можливостях, шансах на здоров'я. Це не закладає рівності однакового здоров'я для всіх, це швидше такий соціальний розподіл індикаторів здоров'я (тих, на які можна впливати), коли кожна особа має потенційно такі самі шанси на добре здоров'я і довголіття» [1, с. 95].

Примітки:

1. Zdrowie i choroba: wybrane problemy socjologii medycyny/ Pod. red. J. Baranskego, W. Palkowskiego. Wroclaw: A'UT, 2002.
2. European Health: Old and New Challenges. Tackling Health Inequalities/ XXI International Congress of the European Society for Health and Medical Sociology. Krakow, 2006.
3. Пирожков С.І. Україна 2050: перспективи демографічного розвитку [Електронний документ] / С.І. Пирожков, С. Я. Щербов, П.Є. Шевчук. -- Режим доступу: <http://ukrstat.kmu.gov.ua/statistics/>.
4. Мажак І. Соціальні нерівності у здоров'ї / І. Мажак // Соціологія в ситуації невизначеностей. I Конгрес соціологічної асоціації України: [тези допов.]. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. – С. 119.

Roksolana Yaremkevich, Olesya Sadlovska
Clinical hospital of medical first-aid
Lviv child's clinical hospital

SOCIO-ECONOMIC FACTORS OF MAINTENANCE OF HEALTH OF EUROPEANS

Problems, related to the health as a most value, are analysed. The stereotypes of relations of separate layers of society are estimated to the health of population of Europe and measures, sent to his improvement, are offered.

Аналізуються проблеми, пов'язані зі здоров'ям як найбільшою цінністю. Оцінюються стереотипи відношень окремих верств суспільства до здоров'я населення Європи та пропонуються заходи, спрямовані на його поліпшення.

Олеся Яремчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Світова економічна криза значною мірою вплинула на ринок праці України. Формуючись у складних умовах переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки в 1991 році, досягнувши значного розквіту в 2006-2007 роках, ринок праці України переживає період застою та стагнації уже третій рік поспіль.

Поступове становлення ринкової економіки в Україні та її піднесення в 2006-2007 роках стали визначальними і для розвитку національного ринку праці в цей період. Цей час характеризувався високою діловою активністю, розвитком різних галузей економіки, зокрема сфери будівництва та нерухомості, фінансового сектору, промисловості та торгівлі. ВВП у 2007 році становив 720731 млн. грн., що в середньому на 30-40% вище за попередні роки. [1] Притік іноземних інвестицій в

українську економіку сприяв розвитку різних сфер бізнесу. В цей період роботодавці активно шукали компетентних спеціалістів, які користуючись ситуацією високого попиту на ринку праці мали можливість працювати у компаніях із найвигіднішими для себе умовами. Найбільший попит спостерігався на програмістів та системних адміністраторів, web-дизайнерів, інженерів та будівельників, технологів та проєктувальників, спеціалістів з ІС бухгалтерії, фахівців з продажу, маркетингу та логістики, юристів, ріелтерів, менеджерів з підбору персоналу. [3] Ці категорії працівників отримували і найвищу оплату за свою працю. З іншого боку, в промисловості та у будівництві, де відбувалося значне зростання обсягів виробництва, почала гостро відчуватися нестача кваліфікованих робітників – токарів, фрезерувальників, зварників, мулярів, столярів та інших. Це стало наслідком того, що з однієї сторони, робітничі професії втратили свою престижність і стали відносно невисоко оплачуваними, з іншого боку, через фізичну відсутність в Україні достатньої кількості кваліфікованих робітників у зв'язку з трудовою міграцією за кордон. У цей період ринок праці розвивався особливо високими темпами. Одним із проявів цього стала масова поява різноманітних рекрутингових агентств і фірм по працевлаштуванню.

Тим часом, 2008 рік приніс світову глобальну економічну кризу. Розпочавшись у США, криза поширилась і на інші країни світу. Першими кризу в Україні відчули банки. Вже в серпні 2008 року почалися фінансові проблеми в одному з найбільших українських банків – “Промінвестбанку”, згодом – в банку “Надра”, “Укрпромбанку” та цілому ряду менш потужних банків. Потім почали різко скорочуватись об'єми виробництва на великих підприємствах металургійної, хімічної та машинобудівної промисловості. Втративши ринки збуту своєї продукції за кордоном, вони не змогли утримувати потрібні їм об'єми виробництва лише за рахунок внутрішнього ринку України.

Все це кардинально змінило ситуацію на українському ринку праці та сфері зайнятості. Проте справжнім кризовим роком для української економіки став 2009 рік. Саме в цьому році Україна відчула всю глибину падіння практично у всіх сферах економіки. Якщо у 2008 році доходи та витрати населення ще зросли на 36% у порівнянні із 2007 роком і становили 845641 млн. грн., то вже в 2009 році вони знизилися на 72% у порівнянні із попереднім роком і почали становити 235345 млн. грн. [4] Згідно даних Державного комітету статистики України, загальний рівень безробіття в Україні за перше півріччя 2009 року становив 9,1%, що на 0,3% більше за рівень безробіття у 27 країнах Євросоюзу. Порівнюючи 2008 та 2009 роки, зайняте населення у 2008 році становило 19306 тис. осіб, що на 5,1% більше, ніж у першому півріччі 2009 року (18330 тис. осіб), безробітне населення збільшилося із 1400 тис. осіб на 44% (2008 тис. осіб). Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості у 2007 році становило 693, 7 тис. осіб, у 2008 році – 606, 6 тис. осіб і 711, 9 тис. осіб у 2009 році.

Протягом кризових років суттєво зросла загальна сума несплачених заробітних плат. Така ситуація протягом 2008 р. простежувалась у всіх регіонах країни, а найсуттєвіше – в м. Києві (майже в 11 разів) та в м. Севастополі (майже у 6 разів), а також в областях: Волинській – у 3,5 рази, Чернігівській – у 3 рази, Полтавській – у 2,7 рази, Львівській – у 2,4 рази. Основна частка боргу із – заробітної плати на початок січня 2009 року не виплачена підприємствами промисловості (57,8%), будівництва (15,4%), операцій з нерухомістю (7,1%), сільського господарства (7%), транспорту і зв'язку (6,1%). При цьому майже половина (47,3%) всього боргу по країні припадає на Донецьку, Луганську та Харківські області, а також Київ.[5] Найбільш високі зарплатні очікування спостерігаються у випускників юридичних спеціальностей (42,8%), інженерно-технічних (33,3%), економічних (29,7%), випускників спеціальності “інформаційні технології” (27,7%). Найбільш низькі зарплатні очікування було виявлено у випускників точних та гуманітарних наук (66,7% та 72,7%), спеціалістів із бухгалтерського обліку (66,6%) та педагогів (57,2%).[2] За прогнозами спеціалістів на найближчі декілька років для молодих працівників важливими є підвищення кваліфікації, самопідготовка та інвестування у власне професійне зростання. В той же час, необхідно звернути увагу на те, що попри складну ситуацію на ринку праці, все ж існують позитивні прогнози від спеціалістів із набору персоналу – рекрутерів, які стверджують, що період масового скорочення персоналу завершився і можна очікувати зростання кількості робочих місць до 20% у найближчому часі. До п'ятірки найбільш потрібних спеціалістів на сьогоднішній день можна віднести IT- спеціалістів, юристів, колекторів, внутрішніх аудиторів, фінансових директорів. Зріс попит на спеціалістів у сфері маркетингу та реклами, торгівлі. До п'ятірки найменш актуальних спеціальностей рекрутери відносять: HR- директорів, менеджерів із продажу автомобілів, ріелтерів, страховиків та фахівців з кредитування.

Для багатьох підприємств криза стала стимулом для критичного перегляду своєї кадрової політики, періодом оптимізації та перекаліфікації кадрового складу на довгострокову перспективу, тому можна зробити висновок, що в кризовий період є і певні позитиви.

Примітки:

1. Внутрішній валовий продукт в Україні у 2007 році. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua/
2. Сидоренко Татяна. Рейтинг вузів: с чьим дипломом зарплата вище. // «Деньги». – 2009. – № 11-12 (129- 130).
3. Токарчук Олена. Хто буде в ціні через п'ять років: “айтішники”, медики та інженери // www.profosvita.org.ua/
4. Доходи та витрати населення України. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua/
5. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності за місяць у 2009 році. Державний комітет статистики України// www.ukrstat.gov.ua/

Olesya Yaremchuck

Ivan Franko National University of Lviv

PECULIARITIES OF UKRAINIAN LABOR MARKET IN THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

The problems of the national labor market forming are considered in the article. The main tendencies and peculiarities of Ukrainian labor market functioning in conditions of the global economic crisis are analyzed. *Key words:* labor market, economic crisis, manpower resources, full employment, human-capital investment, cyclical unemployment.

Д. Ясенчук

Львівський національний університет ім. І.Франка

ПРОБЛЕМА ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Параметри економічного зростання та їх динаміка широко використовуються для характеристики розвитку національного господарства та у державному регулюванні економіки. Населення оцінює діяльність найвищих господарських і політичних органів тієї або іншої країни передусім на основі розгляду показників динаміки економічного

зростання, динаміки рівня життя. Економічне зростання, його темпи, якість та інші показники залежать не лише від потенціалу національного господарства, але значною мірою від зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних чинників.

Актуальність вибраної теми є цілком зрозумілою, оскільки перед Україною сьогодні стоїть гостра потреба у збільшенні темпів економічного зростання у зв'язку з відсталістю національної економіки. Пошук шляхів його досягнення є однією з пріоритетних проблем для нашої країни.

Під економічним зростанням прийнято розуміти якісну та кількісну зміну результатів функціонування народного господарства. Сьогодні економічне зростання є найбільш вживаним критерієм економічного розвитку і вимірюється як у фізичному вираженні (фізичне зростання), так і у вартісному (вартісне зростання).

Перший спосіб більш надійний, оскільки дозволяє виключити дію інфляції. Проте він не є універсальним, оскільки при розрахунку темпів економічного зростання важко вивести загальний показник для виробництва різних виробів.

Інший спосіб вживається частіше, проте, не завжди можливо до кінця очистити його від інфляційних спотворень.

На макроекономічному рівні провідними показниками динаміки економічного зростання є:

- зростання об'єму валового внутрішнього продукту (ВВП) або національного доходу (НД);
- темпи зростання ВВП і НД у розрахунку на душу населення;
- темпи зростання промислового виробництва в цілому, за основними галузями на душу населення [3].

У економічній статистиці для вивчення динаміки економічного зростання використовуються темпи зростання та темпи приросту.

$$\text{Темп зростання} = (\text{ВВП}_t / \text{ВВП}_{t-1}) \cdot 100 \%, \\ \text{Темп приросту} = ((\text{ВВП}_t - \text{ВВП}_{t-1}) / (\text{ВВП}_{t-1})) \cdot 100 \%$$

Економічне зростання визначається рядом чинників. У економічній науці широкого поширення набула теорія трьох чинників виробництва, родоначальником якої був Ж.-Б. Сей (Jean-Baptiste Say). Суть її полягає в тому, що в створенні вартості продукту беруть участь праця, земля і капітал. Сьогодні ж трактування виробничих чинників отримало більш глибокого та розширеного тлумачення. Зазвичай до них відносять: працю, землю, капітал, підприємницькі здібності та науково-технічний прогрес. Більше того, зрозуміло, що усі вони є комплексними, оскільки складаються з ряду дрібніших елементів [5].

Існують різні способи моделювання економічного зростання. Одним з найбільш поширених є модель Кобба-Дугласа (Charles Cobb, Paul Douglas) - функція від наступних змінних: накопичення інвестицій, використання трудових ресурсів і рівень технічного прогресу. Остання змінна може визначатися як «швидкість конвергенції» економіки, тобто вирівнювання доходу на душу населення з прибутками у найбільш розвинених економіках, але може бути представлена і як функція від «аккумуляції людського капіталу», яка визначає ефективність трудовитрат.

Назвемо основні чинники, що впливають на змінні економічного зростання:

- макроекономічна політика для забезпечення економічної стабільності, включаючи жорстку монетарну політику (низька інфляція та керований обмінний курс) і державну підтримку економіки (ефективний перерозподіл засобів держбюджету разом зі скороченням його дефіцитності та державного споживання);
- стабільність політичних інститутів - в широкому розумінні, включаючи судову систему, зокрема, і державну бюрократію взагалі, системи освіти та охорони здоров'я, фінансовий ринок;
- відкритість економіки по відношенню до зовнішньої торгівлі та до інвестицій;
- високий рівень відтворення населення та демографічна стабільність [4].

Усі ці чинники сприяють залученню і утриманню інвестицій. Безумовно, є свідчення недостатності подібних умов для стабільного зростання. Ряд дослідників, наприклад, Р. Барро (Robert Barro), доводять, що умови будуть ефективні лише в комплексі – коли інституціональна стабільність забезпечує довгостроковість економічних реформ, економічна стабільність сприяє зовнішній торгівлі та інвестиціям, а стабільність цін робить лібералізацію економіки ефективною [2].

Як видно, просто демократизація суспільства сама по собі не впливає на довгострокове економічне зростання. Проте для сьогоденних українських реалій забезпечення системних реформ – ефективної макроекономічної політики (включаючи бюджетну), дебіюкратазації, працевдатності судової системи, відкритості і прозорості економіки, реформ систем освіти і охорони здоров'я – неможливе без демократизації. Демократизація, хоча й не є змінною економічного зростання, для наших умов стає основним непрямим чинником підтримки економічного зростання.

Один з останніх додатків до моделі Кобба-Дугласа - резонансний довгостроковий прогноз аналітиків банку Goldman Sachs [1] для великих економік BRICs (Бразилія, Росія, Індія, Китай), що розвиваються, які увійдуть до числа світових економічних лідерів в найближчі десять-двадцять років, показує, - якщо застосувати з цього прогнозу цілком пристойні параметри російського зростання для України (як найбільш відповідні), то вийде, що на подвоєння ВВП в найближчі півстоліття Україна витратить принаймні 12-13 років. При таких темпах Україна зі своїм ВВП на душу населення не зможе претендувати на членство не те що в ЄС, але навіть і в структурах на базі ЄП. Ось чому для України демократизація повинна носити прискорений і тотальний характер.

Примітки:

1. <http://www.themilliondollarjournal.ru/tag/prognozy-goldman-sachs/>
2. Аллен Р. Математическая экономия / Пер. с англ. - М., 1993. - 667 с.
3. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для Вузов / Под. ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. - М. : ЮНИТИ – ДАНА, 1999.
4. Столерю Л. Равновесие и экономический рост / Пер. с франц. - М., 1974. - 471с.
5. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. - М. : ПРИОР, 1999.

Demian Yashchuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEM OF DEMOCRATIZATION IN MODELING OF ECONOMIC GROWTH

In theses show the problem of democratization in modeling of economic growth. The problem revealed by the example model of economic growth Cobb-Douglas. Proved that economic growth, the rate, quality and other parameters depend not only on building the national economy, but largely on foreign trade and foreign policy factors.

Олег Ястремський

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Модернізаційні процеси в економіці України проходять із запізненням і відзначаються своєю неорганічністю при їх здійсненні. Така ситуація відбувається через те, що сучасні економічні інститути та організації нашої держави намагаються поєднати цінності, концепції та методи управління, які дісталися від колишньої системи управління, із сучасними інноваційними концепціями і технологіями виробництва. Для побудови інноваційної моделі розвитку економіки, необхідно аналізувати досягнення та помилки світового досвіду реалізації модернізаційних заходів, зважувати накопичені можливості нашої держави і створювати підґрунтя для подальшого поступу.[1]

Україна, більша частина якої перебувала у складі Росії, значно пізніше розпочала втілення наздоганяючої модернізації. Це був неорганічно-мобілізаційний тип розвитку з характерними рисами: поява нових прогресивних явищ і процесів завдяки не еволюції «знизу», а силовій модернізації – «революції згори»; вибіркове, а не систематичне запозичення та використання світових досягнень у галузі техніки, технології та організації виробництва; пріоритетність окремих галузей, яка в перспективі веде до деформації економічної структури держави; збереження на тривалий час багатоукладності; паралельне співіснування нового, що набирало силу укладу, та попередніх укладів, які не досягли піку свого розвитку та повністю не вичерпали свої можливості; порушення однорідності економічного простору, ускладнення соціальних і політичних проблем, зростання соціального напруження в суспільстві.[2]

За таких умов, після розпаду СРСР, майже вся українська промисловість опинилася в ситуації повного занепаду. Продукція, особливо великих оборонних підприємств, виявилася нікому не потрібною, а кошти на реструктуризацію та модернізацію відсутні.

Сьогодні існує невелика практика впровадження модернізаційних процесів на підприємствах. Наприклад, досліджуване ТОВ «Західбудмонтажсервіс-плюс» здійснює інвестиційний менеджмент модернізації ДП МОУ «63 котельно-зварювальний завод». Даний проект передбачає здійснення заходів, які призначені оптимізувати роботу існуючого виробництва на Державному підприємстві Міністерства оборони України «63 котельно-зварювальний завод». Впровадження заходів покращення роботи на підприємстві дасть можливість не тільки збільшити потужності виробництва, але й розширити асортимент готових виробів, забезпечивши своїх громадян необхідними товарами вітчизняного виробництва, а, отже, дешевшими, ніж імпорتنі аналоги. Крім того, реалізація модернізаційних заходів дозволить покращити виробничі показники підприємств, для яких планується налагодити нові види товарів.

Проектом передбачається різке збільшення доходів від реалізації водогрійних котлів потужністю 10 – 40 кВт, які на сьогодні користуються найбільшим попитом за рахунок проведення ефективної маркетингової політики. Також виробничі потужності дають можливість легко освоїти новий вид товарної продукції для даного підприємства – зрошувальні системи. Цей проект пропонує обрахунок економічного ефекту виробництва та реалізації нового виду продукції.

Варто відмітити те, що зрошувальні системи, які планується виробляти на заводі, можуть мати додаткове призначення – вони можуть транспортувати не тільки воду, але й інші продукти, наприклад паливно-мастильні матеріали. Такі можливості можна використовувати для структур Міністерства оборони, які дислоковані у тимчасових місцях дислокації (наприклад, при виконанні миротворчих місій за кордоном), коли виникає потреба доставки паливо-мастильних матеріалів по тимчасових трубопроводах до місця дислокації та швидких змін схем доставки при зміні дислокації військових підрозділів. Вартість проекту – 8 200 тис. грн. Впровадження даного проекту планується забезпечити за рахунок власних коштів підприємства, кредиту одного з провідних банків України на початковій стадії впровадження проекту. Термін окупності проекту – 2 роки 1 місяць.

В умовах економічної та фінансової криз для українських підприємств втілення інструментів модернізації виступає як один із ефективних засобів збільшення конкурентоспроможності, особливо завдяки акумулюванню внутрішнього потенціалу підприємств. Нині найважливішими для країни має стати стабільність, безпека і гармонія розвитку, з основними завданнями - виробляти дешевше й економічніше.

Примітки:

1. Гончарова Н. П. Інноваційна економіка проблеми та пріоритети / Гончарова Н. П. // Актуальні проблеми економіки. - №6 (96). - 2009 – ст. 11 – 18.
2. Кричевский Н. Модернизация по-русски / Кричевский Н. // Газета Россия. - 28 января 2010 г. – С.122.

Oleh Yastremsky

Lviv NU named by I.Franko

Prospects of introduction of processes of modernization are on an enterprise

In the article attention is spared to the problems of modernization of industry of Ukraine. The analysis of *modernization process* is carried out on the example of separate enterprise in the case of introduction of innovations. Recommendations are given in relation to the improvement of introduction of modernization measures in the economy of Ukraine.

Юлія Яцечко

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ АКЦИЗНИМ ЗБОРОМ В УКРАЇНІ

За умов ринкової економіки вагоме місце у податковій системі держави посідають непрямі податки, і серед них акцизний збір. З огляду на це, проблема його впливу на економічні процеси і використання цього впливу в стимулюючому напрямі мають особливе значення. До загального кола питань щодо активізації акцизного оподаткування, які сьогодні та в найближчій перспективі мають бути вирішеними в Україні, належать впорядкування переліку підакцизних товарів, визначення ставок акцизного збору, визначення рівня диференціації ставок акцизного збору.

Слід зазначити, що визначення кола підакцизних товарів в Україні має досить вільний характер внаслідок того, що низка товарів і послуг, які в західних країнах є об'єктом оподаткування, в Україні до підакцизних товарів не належить. Це, відповідно, звужує сферу застосування акцизної політики та зменшує бюджетні надходження від акцизного збору [1, с. 56].

Вихідною умовою при визначенні розміру податкової ставки має бути роздрібна ціна підакцизної продукції. Споживач повинен сплачувати податок, розрахований із вартості обраного ним продукту. Крім того, це єдиний спосіб для податкових адміністрацій, виробників та імпортерів контролювати внутрішній ринок.

Рівень диференціації ставок акцизного збору є предметом дискусії як науковців, так і практиків. Серед аргументів «проти» наводяться ускладнення адміністрування обліку, негативний вплив на структуру попиту тощо. Фахівці компанії «American Tobacco - Україна», наприклад, стверджують, що пропозиції щодо повернення до диференційованої системи ставок акцизного збору, тобто до зміни величини ставки залежно від класу сигарет, їхньої величини, наявності фільтра тощо, неперспективні, оскільки їхнє запровадження призведе до додаткового стимулювання виробництва сигарет без фільтра і неякісних сигарет з фільтром. Хоча далі ці ж фахівці зазначають, що з метою оптимізації надходжень до державного бюджету від виробництва різних класів сигарет слід розглянути питання про перехід до змішаної системи акцизу, яка прийнята в Європейському союзі й успішно адаптована в низці країн Східної Європи.

Відносно ж диференціації акцизних ставок, то у цьому разі корисним було б використати досвід, наприклад, Російської Федерації та Молдови — найбільших економічних партнерів України з торгівлі (передусім нелегальним шляхом) тютюновими виробами. У Російській Федерації, зокрема, існує 6, а в Молдові 4 різні ставки акцизного збору на сигарети. При цьому розрив між максимальною і мінімальною ставками акцизного збору на сигарети в Російській Федерації становить 7,5 рази (від 0,16 євро за цигарки до 1,2 євро за сигарети довжиною більш як 85 мм). У Молдові такий розрив становить 4,8 рази.

Диференціювання ставок акцизного збору на тютюнові вироби залежно від якості й класу сигарет властиве і багатьом країнам Східної Європи, наприклад Польщі та Угорщині. Такий підхід надає змогу раціонально розподіляти податкове навантаження на різну за споживчими якостями продукцію, а відтак — забезпечувати відносно вирівнювання цінового тиску на різні верстви населення залежно від їхнього рівня доходів. Крім того, на внутрішньому ринку створюється дієва система захисту від експансії значно дешевшого імпорту, особливо в середньому та дешевому сегментах ринку тютюнової продукції. Тим самим забезпечується збільшення ємності легального ринку вітчизняної продукції, а звідси й збільшення бази оподаткування і надходжень коштів до бюджету [2, с. 14].

Як свідчить світовий досвід застосування податку на додану вартість та акцизного збору, в Україні частка першого в доходах бюджету порівняно з розвиненими країнами надзвичайно висока, а другого — надзвичайно мала. У багатьох країнах при переважанні універсальних акцизів розрив між частками обох видів податків становить 1,5-2 рази. В Україні ж цей показник в останні 3 роки становить приблизно 4,5 рази.

Причини такого значного розриву відомі: коло споживачів підакцизних товарів в Україні значно вужче, ніж у розвинених країнах; найуживанішими підакцизними товарами є фактично два види — алкогольні напої і тютюнові вироби; більша фіскальна ефективність податку на додану вартість тощо. У перспективі співвідношення між податком на додану вартість і акцизним збором визначатиметься стратегією держави у сфері реформування податку на додану вартість.

Отже, акцизний збір як і податок па додану вартість, має значну кількість недоліків, які також необхідно вирішувати. Чергова спроба їхнього подолання була здійснена в розробці Податкового кодексу України з акцизного збору. Вдосконалення податкового законодавства у галузі оподаткування підакцизних товарів, передбачене проектом Податкового кодексу України, має на меті створення умов для подальшого інтегрування України до світової спільноти, адаптації податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу [3].

Акцизний податок у проекті Податкового кодексу передбачено як непрямий податок на окремі види товарів, що включається до їхньої ціни. Замість терміна «акцизний збір» у проекті Кодексу вводиться новий — «акцизний податок». У проекті Податкового кодексу суттєво скорочено перелік підакцизних товарів, на які встановлюється акцизний податок, визначено платників податку, порядок його обчислення та сплати при реалізації підакцизної продукції. Зокрема, передбачається визначити 5 груп підакцизних товарів, а саме: спирт етиловий, алкогольні напої; тютюнові вироби; пиво; бензин, дизельне паливо; транспортні засоби.

З метою підтримки вітчизняних виробників та запобігання відволікання обігових коштів проектом Податкового кодексу передбачається, що продаж (передача) підакцизних товарів на митній території України, які використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів, не вважатиметься об'єктом оподаткування.

З метою стимулювання експорту та підтримки вітчизняних товаровиробників у розділі проекту Податкового кодексу, присвяченому акцизному податку, збережено діючий порядок справляння акцизного податку з експортованих за межі митної території України підакцизних товарів за нульовою ставкою.

У проекті Кодексу передбачений диференційований підхід щодо встановлення ставок акцизного податку на бензин відповідно до марок та кодів товарних номенклатур. Проектом Податкового кодексу встановлено ставки акцизного збору в національній валюті України, а також передбачено, що за наявності інфляційних процесів провадитиметься індексація цих ставок у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Крім того, проектом Кодексу передбачено відкриття платниками акцизного податку в установах банків спеціальних рахунків, які використовуються винятково для проведення розрахунків зі сплати акцизного податку до бюджетів, та заборонено використання цих рахунків в інших цілях. Підставою для відвантаження (продажу, передачі, обміну) підакцизних товарів вважатимуться перерахування покупцями таких товарів відповідних сум акцизного податку на спеціальні рахунки платників.

З метою вдосконалення контролю за своєчасністю сплати акцизного податку проектом Кодексу передбачено, що суми податку, які надходять на спеціальні рахунки, перераховуватимуться платниками податку до бюджету щокварталу. З метою послаблення податкового тиску на платників податків передбачено скорочення пільг щодо акцизного збору, які не носять соціального характеру, зокрема не підлягають оподаткуванню відповідно до положень проекту лише обороти з реалізації легкових автомобілів, оплата вартості яких провадиться органами соціального забезпечення.

Для збільшення надходжень від акцизного оподаткування до бюджетів всіх рівнів України необхідно провести впорядкування переліку підакцизних товарів, визначити оптимальні розміри ставок акцизного збору, визначити рівень диференціації акцизних ставок у межах однієї групи підакцизних товарів, законодавчо закріпити порядок внесення змін податкових ставок та одиниць виміру, встановити співвідношення між акцизним збором і податком на додану вартість та скоротити пільги [4, с. 43].

Підсумовуючи, варто зазначити, що для удосконалення оподаткування акцизним збором необхідно:

1. Розширити перелік підакцизних товарів, що надасть змогу органам державної податкової служби акумулювати до бюджетів всіх рівнів значно більшу суму надходжень, ніж вона мобілізується сьогодні.

Врахувати позитивний досвід введення змішаної системи оподаткування акцизним збором та розширення сфери її застосування.

Продовжити заходи з впорядкування податкового законодавства, оскільки навіть прийняття Податкового кодексу вирішить лише левову частину проблем, що існують в ньому.

Щодо кардинальних змін в системі непрямого оподаткування та податкової системи взагалі (на думку деяких фахівців такими заходами може бути відмова від справляння прямих податків та перехід до переважаючої системи непрямого оподаткування), то такі зміни можна вважати лише примарними, однак необхідно зазначити, що в нашій країні слід створювати власну модель як непрямого, так і прямого оподаткування, а не копіювати податкові системи інших країн світу.

Таким чином, вирішення зазначених проблем в системі непрямого оподаткування, зокрема справляння акцизного збору, наблизить нашу країну до світових стандартів, а прозорість законодавства та стабільність законів стане найважливішим фактором успішного розвитку підприємництва.

Примітки:

1. Омельченко А. "Податкова політика в Україні: перспективи розвитку" // Юридичний вісник України – 2008 - №43.
2. Крижановський Б.І. "Практика оподаткування в Україні і на Заході" // Вісник національної АН України, 2006, №6.
3. Гайдучкий П. «Формування ринкової податкової політики України» // <http://www.dpa.gov.ua>.
4. Фомовська Т. Акцизний податок у проєкті Податкового кодексу // Вісник податкової служби України, 2006, №41.

Yulia Yatsechko

Volyn National University of Lesya Ukrainka
WAYS TO IMPROVE THE EXCISE TAX IN UKRAINE

The problem aspects of taxation excise duties are considered and the ways of their overcoming are offered.

Оксана Яцків

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ПОДАТКОВИХ РІЗНИЦЬ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Визначення сум податків та контроль за їх сплатою здійснюється з жорстким дотриманням чинного податкового законодавства. Бухгалтерський облік повинен дати реальну картину фінансового стану підприємства та результатів його діяльності незалежно від правил і вимог податкового законодавства. Наслідками цього є різниці у визначенні активів, зобов'язань, статей доходів та витрат підприємства, і в результаті — відмінності між обліковим та податковим прибутком. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність відображення наслідків різниць у бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності підприємства як поточного, так і наступних періодів.

Мета статті – висвітлення порядку та періодичності складання розрахунку податкових різниць з податку на прибуток; дослідити основні причини відображення податкових різниць.

В бухгалтерському обліку доходи і витрати визнаються за принципом нарахування тоді, коли вони були фактично здійснені (визнані) не залежно від руху грошових коштів, а витрати - за принципом відповідності. Щодо цілей оподаткування доходи і витрати визнаються за подією, що сталася перша. У зв'язку з цим і виникають тимчасові різниці.

Тимчасовою є різниця між оцінкою активу або зобов'язання заданими фінансовою звітністю та податковою базою цього активу або зобов'язання відповідно. Тимчасові різниці, що підлягають вирахуванню, призводять до виникнення відстроченого податкового активу. Вони виникають за умови, коли обліковий прибуток менший за податковий. А тимчасові різниці, що підлягають оподаткуванню, призводять до виникнення відстрочених податкових зобов'язань і виникають за умови, коли податок на прибуток визначений для потреб оподаткування менший за податок на прибуток визначений за даними бухгалтерського обліку.

У зв'язку з відмінностями облікової політики, що використовується для бухгалтерського обліку і вимогами законодавства про оподаткування можливе виникнення податкових різниць через такі причини: сума визнаних валових доходів і валових витрат; дата визнання валових доходів і валових витрат; оцінка активів і зобов'язань; об'єкти амортизації і суми амортизаційних відрахувань.

Згідно П(С)БО17 «Податок на прибуток» [3] алгоритм визначення тимчасових податкових різниць має бути таким: $Bб - Pb = Pт \cdot (1.1)$

Де Bб, Pb – бухгалтерська та податкова бази активу чи зобов'язання;

Pт – тимчасові різниці.

Ні національні, ні міжнародні стандарти не містять іншого алгоритму розрахунку.

Що стосується постійних різниць, то їх розрахунок не передбачено ні П(С)БО 17 [3], ні М(С)БО 12 «Податки на прибуток» [2]. Проте їх можна розраховувати в регістрах та допоміжних таблицях тільки з технічною метою, щоб збалансувати бухгалтерську та податкову бази. У звітності їх не наводять.

Щодо періодичності складання розрахунку податкових різниць, то згідно п.15 П(С)БО17 [3] таким періодом є рік, оскільки у проміжній (квартальній) звітності вони можуть наводитися в балансі в сумі зазначених активів та пасивів, що визначені на 31 грудня попереднього року без їх обчислення на дату проміжної фінансової звітності. Тобто підприємству залишається вибір між щоквартальним та річним періодами розрахунку відстрочених активів (пасивів) і відповідно податкових різниць. Крім того, врахувавши те, що саме в місячний період бухгалтерія закриває обороти, розрахунок податкових різниць є найбільш зручним для зіставлення і аналізу.

Узагальнюючи вище написане, робимо висновок, що алгоритм розрахунку тимчасових податкових різниць має ґрунтуватися на тому, що похідним показником виступає сума тимчасових різниць. Такий підхід відповідає вимогам П(С)БО17 та М(С)БО12. Постійні різниці не вимагається відображувати у фінансовій звітності. Проте їх можна наводити у регістрах обліку, як технічну суму з метою збалансування розрахунків. Крім того, варто зазначити, що в умовах чинного законодавства у практичній діяльності бухгалтерів підприємств облік податку на прибуток визначається як автономна інформаційна система. На нашу думку, для того, аби посприяти наближенню податкового обліку до бухгалтерського, необхідно внести такі зміни у Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [1], зокрема правило першої події, що застосовується у податковому обліку замінити на принцип нарахування відповідності доходів і витрат, який діє при визначенні балансового прибутку. Це б сприяло однозначності визначення об'єкта оподаткування прибутку підприємств в бухгалтерському і податковому обліку.

Примітки:

- 1.ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР зі змінами і доповненнями.
- 2.М(С)БО12 «Податки на прибуток» від 1.01. 1998 р.
- 3.П(С)БО17 «Податок на прибуток» від 28.12.2000 № 353 зі змінами і доповненнями
- 4.Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кравченко І.Ю., Ямборко Г.А. Фінансовий облік: Підр.- К.,2005- 559-561с.
- 5.Нашкєрська Г.В.Фінансовий облік: Навч. Посіб.-К.:Кондор,2005-481-502

Oksana Jatskiv

Lviv National University of Ivan Franko

THE MAIN CAUSES OF TAX DIFFERENCES IN TAX PROFIT

Determination of amounts of taxes and control over their payment is made rigid compliance with applicable tax laws. To the fact that there are differences in valuation of assets and liabilities under the accounting and tax laws. With such a problem facing every practicing accountant. That why, it is so important to improve the norms legislation regarding the prevention of tax differences.

Ольга Яцульчак

Львівський національний університет ім.І.Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ

Матеріальні запаси становлять істотну частину вартості майна організації, а витрати матеріальних ресурсів складають значну частку у витратах бюджетних установ і в собівартості виробленої ними продукції і послуг, що надаються. Тому посилення контролю над станом матеріальних запасів і ефективним їх використанням робить істотний вплив на фінансовий стан компанії, що і є актуальністю теми роботи.

Основними завданнями обліку матеріальних запасів є:

1. контроль над збереженням цінностей, відповідністю складських запасів нормативам, виконанням планів
2. постачання матеріалами;
3. виявлення фактичних витрат, пов'язаних із заготівлею матеріалів;
4. контроль за дотриманням норм споживання;
5. своєчасне виявлення зайвих матеріалів, що підлягають реалізації;
6. одержання точних відомостей про залишки, що знаходяться на складах установи.

Однією з важливих умов правильної організації обліку матеріалів є попередня розробка норми запасу матеріалів по кожному номенклатурному номеру і норм витрат кожного виду матеріалів на кожний вид вироблюваної продукції, що необхідно для контролю за станом залишків матеріалів на складах підприємства в межах потреб, а також за правильним їх використанням у виробництві [6].

До матеріальних запасів відносяться предмети, що використовуються в діяльності установи протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, незалежно від їх вартості, предмети, що використовуються в діяльності установи протягом періоду, що перевищує 12 місяців, але не належать до ОЗ і готова продукція [2].

Матеріальні запаси приймаються до бухгалтерського обліку за фактичною вартістю, з урахуванням сум податку на додану вартість, пред'явлених організації постачальниками та підрядниками (крім їх придбання (виготовлення) в рамках діяльності, що приносить дохід, оподатковуваної ПДВ, якщо інше не передбачено податковим законодавством України)[1].

Матеріальні запаси, які не належать організації, але що знаходяться в його користуванні або розпорядженні відповідно до умов договору, приймаються до обліку в розмірі вартості, передбаченої в договорі [3].

Оцінка запасів – це спосіб вираження їх у грошовому вимірнику, а сам процес оцінювання полягає у проведенні факту господарського життя у відповідність з комплексом уявлень про ці факти. Оцінку запасів (матеріалів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, товарів тощо) за їх окремими видами слід розглядати на різних етапах руху. Згідно з Положенням (стандартом) 9 “Запаси”, придбані або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первинною вартістю [6].

Первинною вартістю запасів, виготовлених власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість, яка визначається згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати».

Первинною вартістю запасів, які внесені до статутного капіталу, визнається узгоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість. Первинною вартістю запасів, отриманих підприємством безоплатно, визнається їх справедлива вартість. Якщо балансова вартість переданих запасів перевищує їх справедливую вартість, то первинною вартістю одержаних запасів є їх справедлива вартість. Різниця між балансовою і справедливою вартістю переданих запасів включається до складу витрат звітного періоду. Первинна вартість запасів, які придбані в обмін (або частковий обмін) на неподібні запаси, дорівнює справедливій вартості переданих запасів, збільшених (зменшених) на суму грошових коштів або їх еквівалентів, яка була передана (одержана) в процесі обміну [5].

Оцінка матеріальних запасів, вартість яких при придбанні визначена в іноземній валюті, провадиться у валюті України шляхом перерахунку суми в іноземній валюті за курсом Центрального банку України, що діє на дату прийняття запасів до бухгалтерського обліку [2].

Списання (відпустки) матеріальних запасів проводиться за фактичної вартості кожної одиниці або за середньою фактичною вартістю.

Оцінка матеріальних запасів за середньою фактичною вартістю проводиться по кожній групі (виду) запасів шляхом ділення загальної фактичної вартості групи (виду) запасів на їхню кількість, що складаються відповідно з середньої фактичної вартості та кількості залишку на початок місяця, і що надійшли запасів протягом поточного місяця на дату списання (відпустки).

Поряд з визначенням облікової ціни встановлюється одиниця обліку матеріальних цінностей. Такою одиницею є кожен вид, сорт, марка, розмір матеріалів, тобто кожен номенклатурний номер.

Основним напрямком підвищення ефективності використання матеріальних запасів є впровадження ресурсозберігаючих, маловідходних та безвідходних технологій.

Рациональне використання матеріальних запасів залежить також від повноти збору та використання відходів і обґрунтованою їх оцінки.

Велике значення для збереження матеріальних запасів має наявність технічно оснащених складських приміщень з сучасними ваговимірювальними приладами і пристроями, що дозволяє механізувати й автоматизувати складські операції та складський облік [8].

Важлива умова підвищення ефективності використання матеріальних запасів - посилення особистої та колективної відповідальності і матеріальної зацікавленості робітників, керівників і фахівців структурних підрозділів у раціональне використання зазначених ресурсів [8].

Одна з умов раціонального використання матеріальних запасів - нормування складських запасів і матеріальних витрат.

Під нормою виробничого запасу розуміється середній протягом року запас кожного виду матеріалів, що приймається, як перехідний запас на кінець планованого року. Ця норма вимірюється в днях середньодобового споживання кожного виду матеріалів.

Організації повинні прагнути до дотримання норм матеріальних запасів кожного виду матеріалів, оскільки їх надлишок призводить до уповільнення оборотності оборотних коштів, а недолік - до зриву діяльності організації [8].

Істотно поліпшити облік матеріальних запасів можна, удосконалюючи застосовуються документи і облікові регістри, тобто більш широко використовувати накопичувальні документи, попередню виписку документів по руху матеріалів та оперативних документів на обчислювальних машинах і т.п.[8].

У процесі споживання матеріальні ресурси трансформуються в матеріальні витрати. У загальній сукупності витрат витрати на виробництво займають, як правило, найбільшу частку, що свідчить про високу матеріаломісткість продукції. Відповідно виробнича діяльність підприємства та її результати залежать від ефективної організації постачання і раціонального та економного виробництва продукції, і використання матеріальних ресурсів.

При організації бухгалтерського обліку виробничих запасів необхідно керуватися певними законодавчими та нормативними документами.

Таким чином, операції з придбання та використання матеріальних запасів займають значний обсяг фінансово-господарської діяльності організації. Разом з тим велика номенклатура нефінансових активів, а також розмаїтність застосовуваних в даний час механізмів їх придбання і використання викликають необхідність докладного аналізу порядку відображення в обліку відповідних операцій.

Примітки

1. Л. М. Чернелевський. — К.: Пектораль, 2005;
2. Ловінська Л. Г., Стефанюк І. Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні. — К.: НДФІ, 2006;
3. Нашкєрська Г. В. Фінансовий облік. — К.: Кондор, 2005;
4. Паргин Г. О., Загородній А. Г., Корягін М. В., Хом'як Р. Л., Височан О. С. Бухгалтерський облік. — Л.: 5.В ідавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2005;
6. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. — К.: Видавництво А.С.К., 2003;
7. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку. — К.: Знання, 2006;
8. Журнал "Бухгалтерський облік і аудит" та інші.

Olga Yatsulchak

Ivan Franko Lviv National University

EFFICIENCY OF THE USE OF MATERIAL RESOURCES

Inventories present substantial part of cost of property of organization, and the charges of material resources fold considerable part in the charges of budgetary establishments and in a mine-out by them unit and services which are given cost. Material resources are capital goods which include facilities of labour and items of labour. Supplies divide into productive and commodity. Basic direction of increase of efficiency of the use of inventories is introduction of new technologies.

Юлія Кірієнко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВІДКРИТА ЕКОНОМІКА СЛОВАЧЧИНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ

Залежно від характеру економічної політики Словаччини перехідного періоду виділяють такі етапи: етап відновлення економічного зростання (1993 – 1995), етап нерівноважного зростання (1996 – 1998) та етап стандартизації господарської політики (1999 – 2002). Дане дослідження проводиться із використанням моделі Мандела – Флемінга для малої відкритої економіки, тобто взаємодія ринку товарів на послуг із грошовим, при цьому особлива увага приділяється торгівельним відносинам. Така модель базується на підході Кейнса, тобто із визначенням економічних відносин на стороні сукупного попиту. Може здатися дивним використання цієї моделі для трансформаційної економіки, оскільки модель IS – LM описує процеси ринкової економіки. Але в даному дослідженні вихідна модель Мандела – Флемінга була дещо змінена з метою проведення ефективнішого аналізу перехідного періоду у економіці Словаччини.

Макроекономічна модель А загального вигляду відкритої економіки Словаччини описується лінійними залежностями:

$$\begin{aligned}
 Y &= C(Y) + I(r, Y) + G + NX(\varepsilon, FD, Y) \\
 \frac{M}{P} &= L(Y, i) \\
 r &= i - \pi \\
 C(Y) &= a + bY \\
 I(r, Y) &= c - d_1 r + d_2 Y \\
 NX(\varepsilon, FD, Y) &= EX(\varepsilon, FD) - IM(\varepsilon, Y) \\
 EX(\varepsilon, FD) &= l_1 - l_2 \varepsilon + l_3 FD \\
 IM(\varepsilon, Y) &= m_1 + m_2 \varepsilon + m_3 Y \\
 L(Y, i) &= h + gY - fi
 \end{aligned}$$

Перше рівняння описує криву IS, друге рівняння – LM, а третє рівняння визначає умову реальної процентної ставки. Решта рівнянь представляють лінійне визначення функцій споживання, інвестицій, чистого експорту та попиту на грошовому ринку. У моделі не враховується державний бюджет та податки, тобто фактори, які знижують дохід. Це пов'язано з тим, що в трансформаційний період в результаті цінових шоків та інших кількісних змін люди споживають товари без огляду на податкове навантаження. Основні видатки пов'язані із збереження певного рівня життя, тому часто на це витрачаються також заощадження попередніх періодів.

Розглядаючи безпосередньо перший етап трансформаційного періоду та на основі проведеної емпіричної верифікації модель А спрощується до вигляду моделі В і описується системою таких рівнянь:

$$\begin{aligned}
 Y &= C(Y) + I + G + NX(FD, Y) \\
 \frac{M}{P} &= L(Y, i) \\
 C(Y) &= a + bY \\
 NX(FD, Y) &= EX(FD) - IM(Y) \\
 EX(FD) &= l_1 + l_3 FD \\
 IM(Y) &= m_1 + m_3 Y \\
 L(i, Y) &= h + gY - fi
 \end{aligned}$$

Статистичні параметри моделі В подані у таблиці 1.

Таблиця 1. Параметри моделі В для періоду 1993 – 1995

	константа	Y	r/i	ε	FD	R ²	DW
C(Y)	28,03 (0,059)	0,33 (0,007)	□	□	□	0,53	1,56
I	□	□	□	□	□	□	□
EX(FD)	-9,96 (0,555)	□	□	□	0,004 (0,000)	0,75	1,17
IM(Y)	-12,48 (0,674)	0,64 (0,014)	□	□	□	0,69	1,49
L(i, Y)	27,35 (0,316)	2,33 (0,000)	-5,25 (0,008)	□	□	0,95	1,78

Розглянута модель В першого періоду трансформації 1993 – 1995 років свідчить про те, що економіка Словаччини не розвивалась згідно із стандартними теоретико – економічними основами. Такий висновок робимо з того, що в моделі не береться до уваги процентна ставка та обмінний курс. Лінійне рівняння функції споживання враховує як незалежну змінну ВВП. Цікавою особливістю моделі є те, що рівняння попиту на грошовому ринку залишилось актуальним, хоча зв'язку між політикою Національного банку та реальною економікою не спостерігалось. З іншого боку це може бути пов'язане із хаотичним змінами в інвестиціях, які фактично мали державний характер. Попит на гроші з боку фірм був викликаний не інвестиційними стимулами а швидше необхідністю покривати свою неплатоспроможність або із виплатою заробітних плат працівникам.

Модель В для першого періоду трансформації, враховуючи всі припущення, можна спростити до видаткової моделі малої відкритої економіки. Ситуація на товарному ринку визначається функцією споживання та функцією зовнішньої торгівлі, інвестиції та державні видатки є екзогенними змінними. Враховуючи те, що у функції зовнішньої торгівлі обмінний курс є відсутній, то величина експорту є екзогенною. Тобто модель цього періоду має вигляд:

$$Y = C(Y) + I + G + NX(FD, Y)$$

Враховуючи рівняння із моделі В, ВВП країни можна записати так:

$$Y = \frac{1}{1 - b + m_3} (I + G + a + l_1 + l_3 FD - m_1)$$

$$\frac{1}{1-b+m_3}$$

де базовим мультиплікатором, який показує як впливають на зміну ВВП його складові. Величина мультиплікатора зменшується при збільшенні граничної схильності до імпорту m_3 , а зростає при зростанні граничної схильності до споживання b . Можемо розглянути вплив господарської політики та деяких екзогенних шоків на економіку цього періоду. Експансивна фінансова політика (зростання державних видатків) та збільшення інвестицій має позитивний вплив на зростання ВВП. Зростання автономного споживання a та автономного експорту 1 теж має позитивний вплив. Негативний вплив на ВВП має зростання автономного імпорту m_1 .

Розглянувши теоретичний підхід до аналізу трансформаційного періоду 1993 – 1995 років, можна дати обґрунтування значного спаду ВВП внаслідок зростання автономного імпорту m_1 . Наступні роки (після 1993) спостерігалось поживлення господарської діяльності загалом завдяки позитивній кон'юктурі експортних галузей, тобто значною мірою зростала залежність країни від іноземного попиту. З іншого боку такий позитивний вплив не був підсилений зростанням граничної схильності до поживання b . Незважаючи на те, що в цей період проводилась рестрикційна фінансова політика, її негативний вплив знівелювали зростання чистого експорту та попиту зовнішніх ринків.

Примітки:

1. Mikuláš Luptáčik. Formalizovaný model tranzitívnej ekonomiky – prípad SR. Ekonomický ústav SAV. Доступно з <http://www.ekonom.sav.sk/uploads/projects/Luptacik01.pdf>
2. Muchová Eva. Makroekonomia otvorenej ekonomiky. IURA Edition. 2005

Yuliya Kiriienko

Ivan Franko National University of Lviv

OPEN ECONOMY OF SLOVAKIA: TRANSFORMATION PERIOD ISSUES

The lack of insights on the open economy of Slovakia motivated the current paper. IS – LM framework was adopted to analyze the transitional economy. The number of assumptions was implemented to make it realistic. The export had influenced significantly the GDP growth as the model and its statistical estimation showed. The negative impact of restrictive fiscal policy confirms the inefficient government instruments during the first years of independence. The positive conjuncture on the world's market was the driving force to keep the country's GDP increase.

Соломія Кейван

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВІ ОФШОРНІ ЦЕНТРИ

Значне поширення по всьому світу офшорних юрисдикцій останніми десятиліттями стало закономірним явищем і спектр сфер їх застосування сягнув піку напередодні фінансової кризи 2007-2008 рр. Вона призвела до поживлення боротьби урядів багатьох держав з офшорами і Україна, з огляду на структуру її прямих іноземних інвестицій, рівень тіньової економіки та корупції, суттєво залежить від результатів цієї війни.

Офшорна зона (від англійського *off shore* - «поза берегом») - один із видів вільних економічних зон. Їх відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фінансового режимів, високого рівня банківської та комерційної секретності, лояльності державного регулювання[4, с.9]. Найпоширенішими формами офшорних компаній є холдингові, трастові, торгові компанії, офшорні банки, страхові та інвестиційні фонди тощо. Кожна з цих форм відрізняється видами операцій, які вони обслуговують, та механізмами, проте їх використання здебільшого спрямоване на зменшення ризиків та отримання прибутку.

Протягом останніх десяти років офшорні зони виступають у якості основних інвесторів в економіку України. За даними Держкомстату, у 2009 р. Кіпр посів першу позицію серед іноземних інвесторів – 21,5% загального обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ), це можна пояснити значним зростанням обсягу інвестицій з цієї країни. Протягом 2009 р. інвестиції з країн і територій, які в Україні офіційно визнано офшорними, становили 36,9% загального обсягу ПІІ [1].

Крім того, перелік офшорних зон, визначений українським законодавством, є неповним (наприклад, в ньому не зазначені Ліхтенштейн і Швейцарія). Також певні країни, які загалом розглядають як «неофшорні» (Нідерланди, Велика Британія, Данія), передбачають суттєві пільги для зареєстрованих у них іноземних компаній. Враховуючи це, можна стверджувати, що у 2009 р. обсяги ПІІ в Україну з офшорних територій значно перевищують 43%, що становить фактично половину всіх ПІІ в Україні[2].

Зміна податкових ставок в 2007 р. спричинила зростання популярності офшорних схем у здійсненні операцій з купівлі-продажу нерухомості серед багатьох власників нерухомості, особливо великих об'єктів. Проаналізувавши світовий ринок нерухомості із залученням офшорів, можна виділити три найпоширеніші схеми реалізації купівлі-продажу нерухомості[3].

За першою схемою засновують класичну офшорну компанію на Британських Віргінських або інших островах. Ця компанія засновує в Україні підприємство і вносить до статутного фонду потрібну суму, українське підприємство купує нерухомість, новий покупець купує за ринковою ціною офшорну компанію з правами володіння української компанії, яка в свою чергу є власником нерухомості. У класичному варіанті ця схема виглядає ще простіше, тому що, наприклад, у США немає обмежень на володіння нерухомістю та землею закордонними компаніями, тому засновувати додаткову компанію на території США не потрібно, об'єктом нерухомості володіє безпосередньо офшор на Багамських, Кайманових або інших островах, купівля-продаж офшору відбувається шляхом купівлі продажу акцій офшорної компанії.

Наступна офшорна конструкція є більш витратною з точки зору організації, проте дає додаткові переваги, тому що в ній реальні власники-фізичні особи виступають лише як довірені особи від імені офшорної компанії, при цьому право власності переходить від однієї компанії до іншої. Вона рекомендується до застосування в тих країнах, де законодавство передбачає обмеження для своїх громадян на купівлю акцій закордонних компаній, а також передбачає додаткові дозволи на відкриття

рахунків за кордоном, фізичних осіб та їх матеріального становища. Україна, на відміну від США та країн ЄС, поки також відноситься до цієї категорії.

За іншою схемою класична офшорна компанія «інвестує» кошти в європейську компанію, яка засновує компанію в Україні зі 100% іноземним капіталом. Українська компанія купує об'єкт нерухомості в Україні, після чого європейська компанія перепродає свою українську компанію (власника нерухомості) покупцеві, а дохід від угоди купівлі-продажу не оподатковується в Україні, кошти рахунку європейської компанії повертаються в офшор або реінвестуються в Україну. Засновується нова компанія в Україні і процес повторюється. Головна перевага європейської схеми у роботі з нерухомістю - 100% легальність і офіційна можливість знизити податкове навантаження до 0%.

Офшорні схеми з нерухомістю є лише одним з багатьох видів операцій із застосуванням офшорних юрисдикцій. Офшорні схеми досить часто використовують при здійсненні експортно-імпортних операцій у вигляді експорту за заниженими цінами, експорту за завищеними цінами, псевдо експорту та псевдо імпорту.

Найбільш характерним видом протиправної діяльності юридичних осіб, які спеціалізуються на організації фіктивних експортно-імпортних операцій, є так званий "помилковий" транзит певних видів товарів. Більш складними є схеми з імітацією зовнішньоекономічної діяльності, використанням фінансових інструментів комерційних банків, послуг комісіонерів та необгрунтованим завищенням цін на експортовані товари. Реалізація таких схем відбувається шляхом використання послуг підконтрольних або зацікавлених банківських установ, які обслуговують всі основні розрахунки за схемою, виділяють кредитні ресурси, емітують цінні папери (операції з видачі і погашення кредитів, операції з банківськими цінними паперами є невід'ємною частиною фінансового механізму), забезпечують валютні розрахунки. Весь ланцюг розрахунків здійснюється протягом одного дня.

Останнім часом поживалася боротьба урядів багатьох держав з офшорами, зокрема світова економічна криза надала цьому процесу значний динамічний імпульс. Влада тієї чи іншої країни у своїй боротьбі з офшорними юрисдикціями діє двома методами - офіційним та неофіційним. Офіційний передбачає її односторонні, двосторонні та багатосторонні дії. Зокрема, парламент може прийняти закон про кримінальну відповідальність проти порушників фінансової дисципліни або започаткувати механізм податкової амністії для стимулювання повернення капіталу. На двосторонньому міждержавному рівні укладають угоди про обмін даними чи сприяння у судових справах з розслідування фінансових злочинів. Прикладом таких багатосторонніх дій є домовленість лідерів країн G-20 у 2009 р. про визначення та оприлюднення "чорного" та "сірого" списків юрисдикцій, які не співпрацюють з урядами "двадцятки" у боротьбі проти податкових ухилянь. На відміну від офіційного, неофіційний шлях несистемний. Це ситуативні події, коли за грошову винагороду відбувається передавання силовим структурам країни інформації про банківські рахунки її громадян.

В умовах глобальної кризи, G-20 серйозно активізувала свій антиофшорний фронт. Детальний аналіз дає змогу виявити низку серйозних мотивів такої політики великих держав. Вони включають необхідність поповнення державних бюджетів, відновлення довіри виборців та світової спільноти, контроль за надлишковою ліквідністю у світових валютах[1].

Український уряд не має двосторонніх угод з офшорними юрисдикціями про співробітництво у сфері обміну податковою інформацією, тому просити чи вимагати дані про рахунки та їхніх власників вітчизняні чиновники не можуть.

У 2003 р. було складено перелік офшорних зон, до якого увійшло 36 територій, і на цьому активна фаза протидії втечі капіталу завершилася. За останніми даними Кабінету Міністрів, заплановано розгляд питання про внесення поправок до розпорядження КМУ «Про перелік офшорних зон» із внесенням до нього низки країн Європи (зокрема, Кіпру та Ліхтенштейну), Південної Америки та Південно-Східної Азії.

Отже, офшорні схеми відіграють надзвичайно важливу роль в економіці України. Вимоги щодо розкриття інформації офшорними юрисдикціями, які є актуальними для багатьох міжнародних організацій, не матимуть значного впливу на скорочення операцій вітчизняних компаній, пов'язаних із офшорними зонами.

Примітки:

1. G-20 проти офшорів: рішучі дії чи світове шоу?/Економічна правда. – 2009. – 11 вересня – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: - <http://www.epravda.com.ua/publications/4aa95a03104bd/>
2. Прямі іноземні інвестиції в Україну/Веб-сайт Державного комітету статистики України – 2010. – 1 січня – [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/zd/ivu/ivu_u/ivu0409.html
3. Недвижимость в Украине. Оффшорные схемы и использование офшоров при сделках купли-продажи недвижимости. Европейские компании и налоговые льготы. – 2010. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: - http://www.offshorex.com.ua/real_estate_ua.html
4. Оффшоры. Инструмент международного налогового планирования/М. П. Владимирова, Д. М. Теунаев, М. М. Стажкова – Москва: Кнорус, 2005. - 88с.
5. Offshore Finance / Офшорні фінансові системи/ Hilton McCann - Cambridge University press, 2006. – 564 p.

Solomiya Keyvan

Ivan Franko National University of L'viv
FINANCIAL OFFSHORE CENTERS

The essence of offshore centers and the most common transactions of domestic companies using offshore schemes are described. The influence of the global financial crisis on global offshore centers and the possible consequences for Ukraine are analyzed.

Юлія Никитюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

На сучасному етапі регулювання валютного курсу зазнає значних змін. Останні події в сфері міжнародних валютно-фінансових відносин ще раз підкреслили важливість глобалізаційних тенденцій в економічній політиці окремих держав та їх взаємозв'язок з власною валютною політикою.

Нові тенденції розвитку міжнародних валютних відносин і євроінтеграційний курс України вимагають переосмислення низки фундаментальних положень регулювання валютного курсу в контексті вдосконалення валютно-курсової політики Національного банку України. До 2008 р. українська гривня була прикріплена до долара, що забезпечувало її стабільність,

але через світову економічну кризу Національний Банк України був змушений переглянути свою валютну політику і запровадити новий для України режим валютного курсу – режим плаваючого валютного курсу.

Питання про визначення оптимального режиму валютного курсу національної грошової одиниці – складне і надзвичайно відповідальне для центрального банку. Теорією і практикою доведено, що жоден із режимів валютних курсів – чи то система фіксованого, чи плаваючого курсу не можна абсолютизувати, кожна із них має як позитивні, так і негативні аспекти.

По-перше, якщо країна обирає для себе фіксацію курсу національної валюти, вона повинна насамперед зважити на стан економіки держав – головних торговельних партнерів. Якщо внутрішній темп інфляції перевищує інфляцію зазначених країн, підтримання фіксованого курсу валюти призведе до постійної поступової втрати конкурентоспроможності держави.

По-друге, необхідна постійна координація політичного розвитку держав – торговельних партнерів, тому що погіршення стану економіки однієї з них відразу негативно вплине на економіку країни, курс якої прив'язаний до валюти даної держави.

По-третє, для підтримання повзучого курсу, як і валютного коридору, необхідний постійний гарантований рівень власних валютних резервів. Тільки при досягненні цієї основної умови може прийматися рішення щодо фіксації курсу.

По-четверте, в умовах плаваючих валютних курсів посилюється вплив їх змін на рух капіталів, особливо короткострокових, що позначається на валютно-економічному стані окремих держав. У результаті приплив спекулятивних іноземних капіталів у країну, курс валюти якої підвищується, може тимчасово підвищити обсяг позичкових капіталів та капіталовкладень, що використовується для розвитку економіки та покриття дефіциту державного бюджету. Відплив капіталів з країни призводить до їх нестачі, зменшення інвестицій, зростання безробіття.

По-п'яте, плаваючий курс дає змогу нівелювати (певний час) зовнішній вплив та оперативно досягти рівноваги платіжного балансу, забезпечити автономність монетарної політики, але не обмежує інфляцію. Режим "плавання" знімає з уряду відповідальність за регулювання валютного курсу, але водночас не залишає можливості підтримання окремих галузей національної економіки.

Україна до 2001 р. входила до групи країн із керованими плаваючими курсами. Режим керованого плавання означає, що уряд виходить на ринки іноземної валюти, щоб вплинути на валютний курс, але не зобов'язується підтримувати його на стабільному(незмінному) рівні. Прикладом може бути так званий "валютний коридор", запроваджений в Україні з 1 вересня 1997 р.

З 2001 по 2008 рр. курс валют в Україні був фіксований відносно долара США, і вільно плаваючий відносно інших валют. І тільки з 2008 р. курс валют знову перейшов до керованого плавання. Це можна пояснити тим, що з початком світової кризи долар, до якого гривня раніше була прикріплена, сам став не стабільним, тому фіксувати курс цих двох валют для України стало не вигідним.

На нашу думку, для України в період світової фінансово-економічної кризи найкращим є кероване плавання валютного курсу, адже фіксація вартості національної валюти щодо іноземної має суттєві недоліки, зокрема неефективність монетарної політики. Також фіксація валютного курсу забезпечує залежність національної економіки від грошово-кредитної політики іноземних центральних банків. Крім того, підтримання фіксованого валютного курсу може потребувати здійснення валютних інтервенцій, що надалі виснажуватимуть золотовалютні резерви НБУ.

Після стабілізації економіки Україні варто буде прикріпити гривню до стабільної іноземної валюти (долар або євро). Така фіксація забезпечить стабільність на валютному ринку України, що в свою чергу буде сприяти припливу капіталу.

Наслідки коливань валютного курсу залежать від валютно-економічного потенціалу країни, її експортної квоти, позиції в міжнародних економічних відносинах. Валютний курс є об'єктом боротьби між країнами, національними експортерами та імпортерами, джерелом міждержавних незгод.

Примітки:

1. Береслівська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посіб. / О. І. Береслівська, О. М. Наконечний, М. Г. Песецька та ін.; За ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. —
2. Офіційний сайт НБУ. Річний звіт Національного Банку України за 2001-2008 роки.
3. Савлук М. І. Гроші та кредит: Підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2001. — 308-310 с.

Yulya Nykytyuk

Ivan Franko National University of Lviv

DETERMINATION OF THE OPTIMAL EXCHANGE RATE TO SUPPORT ECONOMIC STABILITY

The question of determining the optimal exchange rate regime of the national currency is extremely complex and responsible for the Central bank. Theory and practice proved that none of the modes of exchange rate system – whether fixed or floating rate can not be absolutized, each of them has both positive and negative aspects.

Марта Квасінська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИЧИНИ ТА МОТИВИ ВИХОДУ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ НА ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку відкритих економік (зокрема, трансформаційні реалії України) потребують обґрунтованої та комплексної оцінки можливостей національної інтеграції у світовий господарський простір. Актуальність проблематики такої інтеграції, а також практична потреба в ній обґрунтовуються потенціалом торговельно-інвестиційного партнерства, розвитку спеціалізованого виробництва, причому процеси реалізації цього потенціалу визначаються факторами глобального економічного середовища і взагалі тенденціями трансформаційних процесів [1].

Україна уже давно і твердо ступила на шлях інтеграції в світову спільноту. І підтвердженням такої серйозності виступають такі її кроки, як вступ в СОТ у 2005р. Цей крок приніс за собою кардинальні зміни, а ще кардинальніші – очікують попереду. Першим, усю складність принесених змін відчув на собі банківський сектор. Так, склалося, що саме банківський сектор є тою кровоносною системою, що живить усі суб'єкти економіки, забезпечує їх нормальне функціонування і взаємодію, створюючи тим самим здоровий державний організм.

На особливу увагу заслуговують публікації В. Гейця, О. Сугоняко, М. Савлука, О. Барановського, В. Міщенко, Т. Смовженко, Н. Шелудько. Всі вони активно займалися вивченням та аналізом проблематики іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі.

Аналіз та напрями дослідження.

На сьогоднішній день практично у всіх банківських системах в тій чи іншій мірі присутні іноземні банки. В деяких країнах їх кількість незначна і вплив мінімальний (наприклад, Китай), а в деяких власне іноземні банки і створюють банківську систему, бо власних вітчизняних банків у цих країнах не залишилось (Словенія, Румунія, Польща). Що ж послужило стимулом до такої масової і чисельної інтеграції банків у світовий фінансовий простір, що деякі країни навіть відмовились від власної банківської системи на користь іноземної? Спробуємо дати відповідь на це запитання.

Щодо «банківських» причин інтеграції, то у науковій літературі запропоновано багато теорій, які пояснюють причини розширення діяльності банків поза межі своєї країни.

М. Юрек і П. Маршалек вирізняють дві теоретичні течії, а саме теорію інтерналізації і еклектичну теорію. В цих теоріях автори підкреслюють користь закордонної діяльності, вказуючи на конкурентну перевагу багатонаціональних банків над банками локальними, можливості набуття нових клієнтів і збереження старих, диверсифікації ризику і доступу до засобів кваліфікованої робочої сили на закордонних ринках праці.

Для проведення закордонної діяльності багатонаціональні банки можуть купити окремих банків залежно від того, наскільки дозволяє це законодавство власної держави та держави, в якій знаходиться банк, що купується, або утворити представництво, агенцію, філію або закордонне відділення.

Якщо спочатку одним із стимулів, що спонукали банки до діяльності за кордоном, була можливість проведення такого виду діяльності, який вони не могли проводити у власній країні, то поступово різниці в законодавстві окремих країн нівелювалися і спосіб функціонування закордонних банківських установ підлягає значним змінам. Зараз багатонаціональні банки прагнуть до утворення однорідної, загальної системи замість неоднорідних груп незалежних організацій, розмішених в різних країнах, діяльність яких координує і контролює центральна установа на батьківщині. І це пов'язано з переходом від міжнародної банківської системи до глобальної банківської системи, а також з розвитком комунікаційних та інформаційних технологій [4].

Виділяються чотири рівні інтеграції банків у світовий фінансовий простір, які характеризуються конкретним набором міжнародних банківських послуг:

- початковий – здійснення міжнародних розрахунково-платіжних операцій;
- середній – надання послуг першого рівня, фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів, участь у великих проектах іноземних банків, економічні відносини з експортними агентствами, іноземними партнерами клієнтів;
- розвинутий – надання послуг попередніх рівнів, консалтингових послуг з інвестування на міжнародних ринках, участь в організації великих інвестиційних проектів незалежно від національної приналежності клієнта, що потребує налагодження економічних відносин з іноземними банками, інвесторами, інформаційними і рейтинговими агентствами, біржами та позабіржовими учасниками торгівлі фінансовими інструментами;
- глобальний – надання всього спектра міжнародних банківських послуг, що передбачає наявність різноманітних економічних відносин з учасниками світової фінансової системи [5].

Отже, як бачимо мотиви входження іноземних банків у банківську систему інших країн залежить також і від рівня інтеграції банку.

Натомість відомий український економіст, публіцист Валерій Геєць виділяє такі мотиви входження іноземних банків на східно- та центральноєвропейські ринки:

- ринкові мотиви – захоплення нових ринків та отримання вищих прибутків. Ці мотиви Геєць називає основними. Посилюючим чинником тут також виступали регуляторні фактори – на початку 1990-х років центральні банки ряду країн проводили політику «відкритих дверей». Ділова стратегія іноземних банків мала схожий характер у Чехії, Угорщині та Польщі;
- супровід клієнтів у країнах, де вони ведуть свій бізнес – даний мотив характерний для ранньої стадії входження. Це класичний приклад того як іноземний капітал підтримує діяльність іноземного бізнесу, розширюючи тим самим його присутність на території країни і створюючи умови для експорту з неї прибутків. На даній стадії ці цільові клієнти є більш платоспроможними, ніж навіть великі внутрішні компанії;
- з метою одержання ринкових переваг – тут найчастіше застосовується стратегія «зняття вершків»: потужні іноземні банки, продаючи більш складні послуги, легко залучають кращих клієнтів, що несуть найнижчі ризики, чим ускладнюють конкуренцію для решти банків;
- прагнення розширити свій бізнес за рахунок більш дохідних ринків з більш слабкою конкуренцією та низьким рівнем податків – цей мотив найбільш характерний для середніх за розмірами західноєвропейських банків, котрим не вдається збільшити обсяг операцій в Західній Європі через конкуренцію та обмеженість вільних ресурсів;
- необхідність для банків бути представленими у визначених світових фінансових центрах, або як ще називає це Геєць – присутність заради самої присутності – характерний для «глобальних» банків, тобто світового масштабу банків.

Повертаючись до мотивів іноземної експансії на ринки банківських послуг, слід зазначити, що основним фактором привабливості закордонної банківської системи для іноземних банків залишається можливість отримання більш високого прибутку за умови прийнятної ризику. При цьому частка іноземного капіталу, як вважають фахівці, залежатиме від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектора, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, торговельних зв'язків, особливостей банківських систем, економічних факторів (ВВП на душу населення, рівень інфляції, реальні процентні ставки). У більшості випадків присутність іноземного банківського капіталу є потужнішою за низького рівня оподаткування та низького рівня концентрації у банківській сфері [3].

Висновки. Отже, при визначенні доцільності зростання присутності іноземного капіталу у банківській системі країни необхідно керуватися стратегічними пріоритетами, практична реалізація яких дасть змогу забезпечити цілісність і стабільність функціонування банківської системи. Дослідження доводять, що справа не в кількісних показниках присутності іноземного капіталу, а в його якості, структурі, цілях та функціях, які він виконує в економіці. Тому важливими рішеннями щодо регулювання негативних моментів зростання іноземного капіталу в банківській системі країни є створення вигідних економіко-правових умов для вітчизняних банків, за яких вони матимуть змогу ефективно конкурувати з іноземними на внутрішньому ринку.

Разом з тим розширення доступу іноземного банківського капіталу в Україну потребує адекватних регулятивних рішень, що ґрунтуються на стратегії розвитку національного банківського сектора, підвищенні рівня конкурентоспроможності і капіталізації банків, зниженні собівартості банківських послуг, розширенні фінансового інструментарію.

Саме на досягнення цих цілей повинно бути спрямоване регулювання ризиків зростання присутності іноземного капіталу у банківській системі нашої держави [6].

Література.

1. Борщ Л.М. Концептуальні засади економічної стратегії України на етапі інтеграції у світогосподарські зв'язки // Фінансові ризики. – 2008. - № 1(45)
2. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України // Дзеркало тижня. – 2006. – № 26.
3. Голубченко Г. А. Основні напрямки банківської діяльності / Г. А. Голубченко, Л. О. Полошенко. - К. : Громада, 2007. – С. 156
4. М Юрек, П. Маршалек. Вплив інтернаціоналізації на польську банківську систему // Досвід польських банків щодо питання відкриття філій іноземних банків. - <http://www.aub.com.ua>
5. Пшик Б.І. Глобалізація та розвиток єврових інтеграційних процесів як передумови імени чарактеру банківського бізнесу II Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України I 36. наукових праць. -Суми: У АБС НБУ. -2006. - Т. 17. С. 89-99.
6. Слобода Л.Я., Банах Ю.В. Класифікація ризиків зростання іноземного капіталу у банківській системі країни // Банківська справа. – 2008. № 5-6.

Marta Kvasinska

Ivan Franko National University of Lviv

THE CAUSES AND MOTIVES OF FOREIGN BANKS ENTERING THE DOMESTIC MARKET OF BANKING SERVICES

In the article risks of increase foreign capital in banking system country-recipient are researched, the spectra criterion there classification of methodological basis for regulation. There are stages penetrations of foreign capitals in banking system country-recipient as first factor in applying methods regulation the level presence foreign capital in banking system are determinates.

Ірина Чех

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕДОЛІКИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Кризові процеси у вітчизняній економіці негативно вплинули на фінансовий стан підприємств. Поряд із падінням попиту на продукцію у зв'язку із зниженням платоспроможності населення особливої актуальності набула проблема фінансування діяльності економічних суб'єктів. Основними джерелами фінансового забезпечення підприємств є отримані банківські кредити, а також власні кошти. Однак у період кризи банківське кредитування стало недоступним джерелом формування фінансових ресурсів. За таких умов єдиним можливим способом фінансування виробничо-господарської діяльності залишається самофінансування.

Проте якщо розглядати самофінансування як метод забезпечення потреб підприємств коштами, отриманими у вигляді прибутку та амортизаційних відрахувань, виникає питання стосовно доцільності розгляду прибутку в період кризи як стабільного джерела грошових надходжень. З огляду на це, лише амортизаційні відрахування в кризовий період доцільно вважати відносно стабільним та прогнозованим джерелом фінансових ресурсів. Обсяги амортизаційних відрахувань підприємств України протягом 2009 року значно зросли (табл. 1).

Таблиця 1.

Знос основних фондів на підприємствах України (за видом економічної діяльності)

	Нарахована амортизація (млн. грн.)	
	На 1 січня 2009 р.	На 30 вересня 2009 р.
Сільське, лісове господарство	1487,0	1834,5
Промисловість	41592,1	440209,3
Будівництво	21835,2	23618,9
Фінансова діяльність	1193,9	1383,5

Джерело: Складено за офіційними даними обсягів зносу основних фондів на підприємствах України.- www.ukrstat.gov.ua

Саме тому амортизаційна політика підприємств та держави є одним із основних механізмів забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання, особливо у кризовий період.

Проблема формування амортизаційної політики є досить актуальною для України на сьогодні. Про це свідчить прийняття П(С)БО № 7 «Основні засоби», указу Президента України «Про концепцію амортизаційної політики» та внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Прийняття цих нормативно-правових актів мало на меті визначення напрямів та механізмів удосконалення амортизаційної політики як чинника відтворення основних фондів та активізації інвестиційної діяльності. Однак норми цих законодавчих актів лише констатують методи нарахування амортизації, однак не забезпечують ефективного та своєчасного відтворення основних фондів [2, с. 93].

Законодавство України дозволяє підприємствам вільно обирати метод нарахування амортизації. Найбільш поширеним на практиці методом нарахування амортизації є податковий, що пояснюється його простотою та можливістю застосування для нарахування амортизації будь-яких виробничих фондів. Згідно цього методу усі виробничі фонди поділені на 4 групи і для кожної з них встановлені відповідні норми амортизації. Проблема полягає у тому, що ці норми амортизаційних відрахувань є надто низькими, тому грошових сум, отриманих у такий спосіб, часто є недостатньо навіть для простого оновлення основних фондів та фінансування інших виробничих потреб. Так, наприклад, у США усі фонди поділені на 12 груп із диференційованими та набагато вищими, ніж в Україні, нормами амортизації. Результатом цього є те, що вартість устаткування, яке зношується протягом 10 років, у США відшкодовується повністю, тоді як в Україні – лише на половину [1, с. 25].

В Росії, наприклад, для малих підприємств існують амортизаційні пільги. Поряд з можливістю використання методу прискореного нарахування амортизації, підприємства мають право протягом першого року експлуатації виробничого

устаткування списувати додатково як амортизаційні відрахування до 50 % первісної вартості основних фондів, термін використання яких більше трьох років, тоді як в Україні це не дозволено [1, с. 26].

Отже, сучасні норми амортизації для оподаткування в Україні значно обмежують інвестиційні можливості підприємств у порівнянні з можливостями компаній іноземних держав. Наслідком такої державної амортизаційної політики є відсутність у багатьох підприємств коштів, необхідних для відтворення основних засобів та неспроможність фінансувати діяльність за рахунок коштів амортизаційного фонду.

У сучасних підходах до амортизаційної політики в Україні є багато недоліків. Зокрема, законодавство України лише роз'яснює, у який спосіб здійснювати амортизаційні нарахування, але практичного впливу на підвищення ефективності оновлення основних фондів не чинить. Норми амортизації, встановлені податковим методом, хоча й були збільшені у 2004 р., але не достатньо, як це доводить практика. Така амортизаційна політика уповільнює оновлення виробничого устаткування вітчизняних підприємств. Отже, чинне законодавство України повинне забезпечити не декларування амортизаційної політики держави, а реальні умови для розвитку підприємницької діяльності, у тому числі шляхом продуманої податкової політики, спрямованої на стимулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств.

Примітки:

1. Асламова Г. Механізм регулювання відтворення основних засобів підприємств // Економіст. – 2007. – № 7. – с. 23 – 26.
2. Парнюк В. Про головні напрями реформування амортизаційної політики // Фінанси України. – 2008. - № 9.-с.93.
3. www.ukrstat.gov.ua

Iryna Chekh

Ivan Franko National University of L'viv

LACKS OF DEPRECIATION POLICY AS THE MECHANISM OF PROVIDING OF SELF-FINANCE OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CRISIS

In the article the lacks of domestic public depreciation policy are analyzed. On the basis of analysis of depreciation norms in foreign countries certainly lacks of adjusting of depreciation decrees as to the method of self-finance of activity of enterprises in Ukraine.

Богдана Косович, Олександр Бойко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Наслідки світової фінансово-економічної кризи внесли свої корективи у функціонування економіки України та транспортного сектору загалом, а також і галузі вантажних автомобільних перевезень. У зв'язку із значним спадом більше, ніж на 30%, у порівнянні з аналогічним докризовим періодом, обсягів промислового виробництва та, більше ніж на 50%, будівельної діяльності спостерігається спад обсягів перевезень автомобільним транспортом на 30%, при цьому значно скорочуються обсяги доходів автомобільних перевізників, а отже, й обсяги надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів. Через зниження товарообігу із сусідніми країнами – Росією та Польщею, які співпрацювали з Україною, обсяги ринку міжнародних вантажних автомобільних перевезень скоротилися приблизно на 80%. За таких умов перевізників, які шукають клієнтів, набагато більше, ніж потенційних замовників. Тому сума фрахту, плати за доставку вантажу, знизилася до критичної межі. У зв'язку з підвищенням митних зборів багато вантажів залишилися за кордоном, чекаючи дешевшої вартості розмитнення. Одночасно уряд погіршив загальний клімат для підприємців, підвищивши суму транспортного збору та заборонивши платникам єдиного податку сплачувати ПДВ.

Економічна криза переформатувала ринок вантажних перевезень в Україні. З-поміж власників вантажівок, які працювали на міжнародних рейсах, і тих, що обслуговували внутрішній ринок, виживають ті, хто не обтяжений кредитами і хто швидше пристосовується до нових умов [8].

За останні десять років змінилася і структура ринку. Якщо раніше домінували великі транспортні компанії, то зараз перевезеннями займаються здебільшого приватні підприємства на дві-три машини. Власникам автомобілів сьогодні вигідніше реєструватися суб'єктом підприємницької діяльності, сплачувати єдиний податок, ніж працювати на автотранспортному підприємстві, яке володіє великою кількістю машин. Тобто відслідковується тенденція до великої роздробленості у структурі галузі вантажних автомобільних перевезень [5].

Динаміка перевезення вантажів прямо пов'язана з тенденціями у виробництві в базових галузях промисловості, тому розвиток галузі автомобільного транспорту у докризовий період проходив стабільно. У 2008 році порівнянно з 2007 роком майже на 11% зріс обсяг перевезень вантажів. Кількість перевізників на ринку транспортних послуг постійно зростала і на той час становить біля 116 тисяч. Вони мали у своєму розпорядженні майже 360 тисяч одиниць рухомого складу [6].

Загальна ж тенденція розвитку ринку автомобільних вантажних перевезень сьогодні характеризується зростанням його привабливості. Відбувається постійна ротація суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються цим бізнесом. Доволі жорстка конкурентна боротьба точиться не тільки між окремими українськими перевізниками, а й між вітчизняними і іноземними транспортними компаніями, а також між видами транспорту – автомобільним і залізничним. При цьому, з іншого боку, чинником стримування входження в ринок є порівняно невеликий розмір цільових сегментів, неврегульована нормативно-правова база, зарегульованість ринків, часте втручання регуляторних органів [7].

Вступ України до Світової організації торгівлі, інтеграція України з європейською економічною спільнотою вимагає від українських автомобільних вантажних перевізників вжиття заходів щодо підвищення ефективності провадження своєї діяльності. Зростання конкуренції з боку іноземних перевізників, котрі надають послуги європейського рівня якості та не мають обмежень у дозвільній системі та візовій підтримці, легко витісняють з ринку транспортних послуг тих перевізників, котрі не витримують їх конкуренції. Це стосується не тільки міжнародних вантажних перевезень, а й внутрішніх, оскільки український вантажовласник обирає перевізника не за національною приналежністю, а за відповідним тарифом та рівнем якості транспортних послуг.

Зіставляючи українських і іноземних перевізників, варто зазначити те, що, польських перевізників втричі більше, ніж українських і фрахт у них дешевший. Це пояснюється відносною дешевизною кредитних ресурсів і відсутністю митних зборів при купівлі іноземних вантажівок. Щодо найближчих сусідів – Росії і Білорусії, то перевізники цих країн знаходяться також у вигідніших умовах порівнянно з вітчизняними. Вони, хоч і не є членами Європейського союзу, при ввезенні нових автомобілів з Європи не сплачують митних платежів, а також звільнені від сплати ПДВ [2].

Стратегія виживання українського перевізника складається з технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів.

Технічні заходи полягають у приведенні до відповідних європейських стандартів колісних транспортних засобів, а також поглибленні спеціалізації кузов. Саме рівень екологічної безпеки Євро-3 та Євро-4 визначають можливість отримання перевізниками дозвільних документів на право проїзду транспортного засобу по території західно-європейських країн.

Організаційні заходи стосуються розвитку системи логістики, створення мережі станцій автомобільного сервісу та координації дій міжнародних перевізників. Оскільки, географічне положення України визначає її як провідну транзитну державу, тому необхідно в повній мірі використовувати потенціал міжнародних транспортних коридорів (МТК), що проходять через її територію. Потрібно створити систему сучасних вантажних терміналів, щоб забезпечити перевалку вантажів, що перевозяться з Росії, Казахстану, країн західної Європи. Це дасть змогу проводити консолідацію і консигнацію вантажів, організовувати перевезення між митними кордонами України і таким чином забезпечити Україну транзитними вантажами, тобто сталою роботою.

Українським перевізникам необхідно проводити погоджену політику зважаючи на конкурентну ситуація перевізників з інших країн. Потрібно погоджувати спільні інтереси з Асоціацією міжнародних автомобільних перевізників (АсМАП), Державним департаментом автомобільного транспорту Міністерства транспорту і зв'язку України.

Економічні і соціальні заходи полягають у провадженні всебічної системи економії витрат та заохочення до співпраці водіїв-далекобічників. Перемога дістається тому перевізнику, який зможе зекономити там, де основна частина витрат є витрати на паливе, вартість якого становить 50% і більше від вартості фрахту. У даному випадку доцільно буде укласти угоди з продавцями нафтопродуктів, фірмами, що повертають ПДВ при заправці паливом, оптимізація маршрутів перевезення вантажів, створення системи заохочень до економії паливно-мастильних матеріалів [1, 9].

Вирішенню даних завдань мають сприяти органи державного управління, підрозділи галузевої транспортної інфраструктури, проте і перевізники не повинні зволікати чекаючи кращих часів. Тенденції, що простежуються в діяльності автотранспортних підприємств, зумовлені тим, що тепер практично не існує таких економічних проблем, які б не стосувалися автомобільного транспорту. Це пояснюється тим, дана галузь є однією з найбільш трудомістких галузей народного господарства; споживає найбільшу кількість енергетичних ресурсів, є фондо- та капіталомісткою.

Транспорт є ключовою ланкою спеціально-економічної системи держави і належить до стратегічно важливих галузей національної економіки. Без ефективної роботи цієї галузі неможливе подальше підвищення добробуту суспільства. Основні завдання транспорту – своєчасне, якісне та цілкове задоволення потреб галузей економіки та населення у перевезеннях, підвищення економічної ефективності його роботи.

Примітки:

1. В.П. Пунь, Стратегія провадження ефективної діяльності міжнародних автомобільних перевізників // Автошляховик України. – 2008. №3 (203)
2. Гриценко С. Стратегія випереджального розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні // Маркетинг в Україні. – К. – 2007. – №2.
3. І.М. Мягких, Роль і місце автомобільного транспорту у системі споживчої кооперації та напрямки покращення транспортних послуг в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2009. № 7(97)
4. Стаття "Транспортний сектор економіки України: тенденції та проблеми розвитку", журнал "Економіст" № 6, червень 2007 р.
5. <http://www.glavred.info/archive/2009/02/20/103512-6.html>
6. <http://truck.net.ua/index.html?id=1322>
7. www.vlasnasprava.info/ua/business_az/how_to_start/business
8. <http://www.translog.com.ua/>
9. <http://www.asko.kiev.ua/info/news/news61255>

Bogdanna Kosowich, Olexandr Boyko

Ivan Franko National University of Lviv

FOR SOME PROBLEMS THE DEVELOPMENT OF FREIGHT ROAD TRANSPORT

The article is about Ukrainian transport branch especially about automobile transport. Position of freight road transport, competition within the industry and internationally, problems and opportunities of this branch. There is an accent on general tasks of development of freight road transport of Ukraine in modern market conditions.

Вікторія Біланін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ КРИЗИ НА КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ

Складна ситуація у світовій економіці загалом і в українській зокрема є наслідком накладення однієї на одну одразу двох криз: у міжнародних грошово-кредитних відносинах і фінансовому секторі. В Україні становище ускладнилося через політичну нестабільність, що призвела до кризи довіри, особливо до банківської сфери. Тож необхідність активізації співробітництва України у сфері міжнародного кредитування й інвестування для стабілізації ситуації в умовах економічної кризи є очевидною [2].

Світова фінансова криза досить суттєво вплинула на стан банківської системи України та національні фінансові ринки. Кризові явища, котрі розпочалися у другій половині 2008 року, призвели до відчутного падіння індексів фондового ринку, неочікуваного обвалу курсу гривні, відтоку банківських депозитів, що, безумовно, призвело до проблем діяльності комерційних банків. За даними Національного банку України у 2009 році ситуація у банківській сфері була наступна:

1) в Україні станом на 1 жовтня 2009 року ліцензію на здійснення банківських операцій мали 185 банків, що на 4 банки більше ніж за аналогічний період 2008 року. Однак, філійна мережа банків України зменшилась на 199 філій і складається з 1 145 діючих філій [1].

2) в умовах кризи вперше за останні декілька років проявилася тенденція до скорочення активів банківської системи. У жовтні 2009 року становила 893,5 млрд. грн.. Однак протягом 2008 року відбувалася тенденція збільшення, а у 2009 році зменшення з початку року склало 32,6 млрд. грн. В основному воно відбулося за рахунок скорочення обсягів кредитних операцій, частка яких становить 77,9% усіх активів. В свою чергу структура активів протягом 2009 року зазнала певних

змін у порівнянні з 2008 роком, в наслідок чого зменшилася питома вага кредитів на 5,31% , дещо зросли залишки на рахунках на 0,44% [1].

3) відбулося скорочення коштів клієнтів банків і склало 37,5 млрд. грн., що показує негативну тенденцію порівнюючи з аналогічним періодом 2008 року, де приріст коштів клієнтів склав 59,9 млрд. грн.;

4) змінилася структура кредитного портфеля за об'єктами кредитування: кредити юридичним особам зменшилися на 0,99% і склали 323,2 млрд. грн.; кредити фізичним особам втратили позиції на 1,49% і становили 197,2 млрд. грн.; однак кредити та депозити іншим банкам збільшилися на 1,59% - 43,7 млрд. грн [1].

Такі показники вплинули на фінансовий результат банків протягом 9 місяців 2009 року, що був від'ємним і становив - 18453,37 млн. грн. проти 6233,9 млн. грн в 2008 році.

Найбільші обсяги випуску акцій були зареєстровані такими емітентами: ЗАТ «ОТП банк» (два випуски на загальну суму 2.77 млрд. грн.); ЗАТ Комерційний банк «Приват Банк (1.46 млрд. грн.); ВАТ «ВТБ-банк» (1.36 млрд. грн.); ЗАТ «Альфа-Банк» (два випуски на загальну суму 1.23 млрд. грн.) .

Найкрупнішою у 2008 році M&A - угодою в Україні стало придбання італійською компанією Intesa Sanpaolo 100% акцій ВАТ «Правекс-Банк» за \$750 млн. Україна не має потреби у наявності 178 банківських установ на сьогоднішній день. Та і до меншої кількості банків можна поставити більш жорсткі вимоги до капіталу та резервів. Уряд ухвалив порядок участі держави у капіталізації банків, передбачивши купівлю акцій банків за ціною вище номіналу.

Основними проблемами, які стали на шляху ефективного функціонування комерційних банків в умовах світової фінансової кризи є:

- 1) забезпечення ліквідності банків;
- 2) високий рівень зовнішнього боргового навантаження і зростання частки проблемних кредитів;
- 3) проблема підвищення надійності комерційних банків і труднощі повернення вкладів населенню [2];

На початок кризи жовтня 2008 року комерційні банки виявились не готовими до здійснення операцій з власними цінними паперами (акціями) на вторинному ринку для підвищення своєї ліквідності і вдавались до продажу пакетів своїх акцій занадто пізно, в умовах несприятливої кон'юнктури. Банки не мали завчасно опрацьованої стратегії своїх дій на вторинному ринку акцій в кризових умовах.

Деяким пожевланням зазначається діяльність комерційних банків з випуску та розміщення облігацій. За 7 місяців 2008 року зареєстровано 525 випусків облігацій підприємств на суму 21.72 млрд. грн., що на 11.99 млрд. грн. більше, ніж за аналогічний період 2007 року (лідерами були банківські установи - Райффайзенбанк Аваль, Укрсоцбанк, УкрСиббанк, банк «Форум», ПУМБ [3]

У 2009 році однією з головних проблем банків є заборгованість за бюджетними кредитами. Позики населення в загальному кредитному портфелі становлять 34%, тобто 249 млрд грн (із 728 млрд грн на 1 грудня 2008 року) [1]. Половина з них — споживчі, решта — позики на купівлю автомобілів, нерухомості й землі. Неповорнення за банківськими кредитами в цьому році можуть сягнути 20—30 % загального кредитного портфеля, тобто банки можуть недорахуватися 145—218 млрд дол.[1].

Отже, в умовах світової фінансової кризи більшість проблем у банківському секторі загострилися, спостерігається тенденція спаду у діяльності комерційних банків. Для виходу з кризи у банківській системі необхідно об'єднати зусилля держави і банків, та оптимізувати свою діяльність [3].

Примітки:

1. <http://www.bank.gov.ua> – Сайт Національного Банку України
2. Тенденції розвитку фондового ринку// Цінні папери України. -2008. -№43 (535).
3. Шкарпова Е. Какой будет украинская банковская система после кризиса / Е. Шкарпова, К. Дружерученко // Контракты. - 2009. - №8. - С. 8-11.

Victoria Bilanyn

Ivan Franko National University of Lviv

INFLUENCE OF CRISIS ON THE COMMERCIAL BANKS

Complicated situation in the world economics is a result of two financial crisis. Not all the commercial banks of Ukraine stand the recession. So they had to change their types of resources and made changes in their social and worldwide politics.

Володимир Усик

Львівський національний університет імені Івана Франка

МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ БОРОТЬБИ З КРИЗОЮ НА КОНДИТЕРСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Черговий етап розвитку української економіки підвів українські кондитерські підприємства до усвідомлення проблеми необхідності практичного застосування маркетингових інструментів у своїй повсякденній діяльності. Адже орієнтир сучасного ринку – це споживач. Досконале знання потреб споживачів дає можливість виробляти товари, що найкращим чином відповідають цим потребам. В умовах ринку, коли діє сильна конкуренція та криза головним є завдання задоволення потреб споживачів краще ніж це роблять конкуренти. Успіх цього багато в чому залежить від спеціалістів маркетингологів.

Проте, для цього потрібні не тільки підготовлені фахівці, а значні зусилля по створенню управлінських структур, у задачу яких входить аналіз, планування, організація і контроль маркетингової діяльності на підприємстві.

Маркетинговою діяльністю на підприємствах, у фірмах, як правило, займаються підрозділи, які здійснюють продаж, рекламу, дослідження, обслуговування споживачів і клієнтів, а також управляючі, що відповідають за певні територіальні ринки і товарні групи, віце-президент, який здійснює загальне керівництво маркетингом. Вони виконують певні обов'язки, що стосуються маркетингової діяльності – планування, ціноутворення, розподіл, просування товару на ринку, комунікації ринку, реклама тощо.

В сучасних умовах маркетинг виступає як підприємницька діяльність організації, реалізована відповідно до принципів відомої маркетингової концепції (рис.1.).

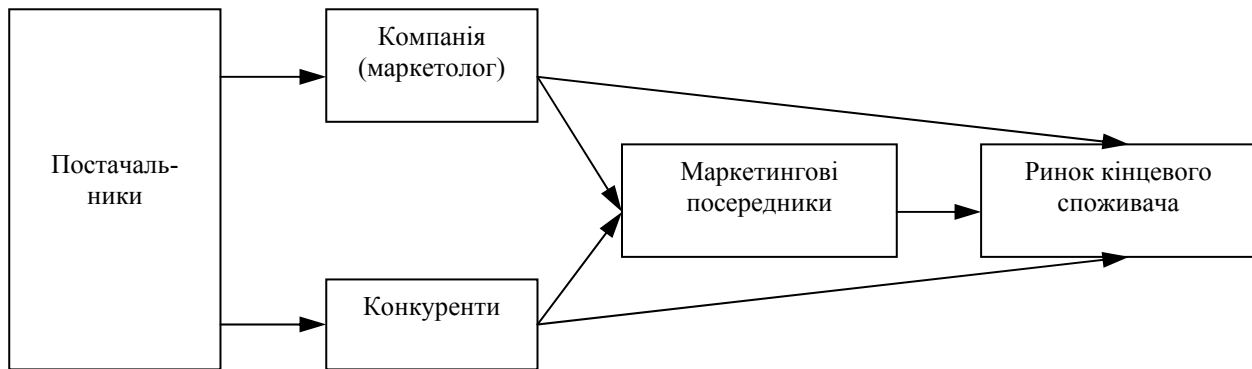


Рис.1. Складові елементи системи маркетингу підприємства

У стандартній ситуації маркетинг повинен обслуговувати ринок кінцевих споживачів в умовах наявності конкуренції. Компанія та її конкуренти відправляють вироблену ними продукцію й інформацію про неї кінцевим споживачам – особисто чи через проміжні ланки (посередників). На всі діючі елементи цієї системи впливають однакові фактори навколишнього середовища (демографічні, економічні, екологічні, науково-технічні, політико-правові, соціально-культурні). Кожна зі складових системи маркетингу вносить свій внесок у створення споживчої цінності. Таким чином, успіх компанії залежить не тільки від її власних дій, але і від того, наскільки добре потреби кінцевого споживача задовольняються всіма ланками ланцюга.

Маркетингова структура вважається гнучкою, коли вона здатна змінювати свої організаційні форми при заміні стратегії підприємства.

Управління підприємством, а отже і маркетингом в умовах кризи має особливий вигляд. Його особливістю є та обставина, що опиратися треба лише на власні ресурси. Можна зауважити, що створення резервного фонду є одним із найголовніших пунктів фінансового планування. Розмір подібного фонду встановлюється в межах дворічного забезпечення підприємства в умовах повної відсутності доходів зовні. Слід відзначити, що дуже важко поєднати економічний розвиток і стійкість підприємства в умовах кризи. І саме резервний фонд зробить підприємство більш стійким у сформованих умовах кризи [3, 94].

Стратегія антикризової маркетингової діяльності реалізується у конкретній програмі. Ця антикризова маркетингова програма передбачає заходи, які потрібно виконати підприємству для стабілізації ситуації на ринку і виходу з фінансово-економічної кризи (неплатоспроможності, не конкурентоспроможності). Маркетингові антикризові програми можуть бути частиною як стратегічного і тактичного плану організації щодо виходу з кризи, так і антикризового бізнес-плану. Пріоритетними в антикризовому маркетингу є такі стратегії: просування товарів на нові ринки; зміцнення позицій на старих ринках; диверсифікації; інноваційно-інвестиційного розвитку.

Таким чином, антикризова маркетингова стратегія дає підстави для використання конкретних маркетингових інструментів, засобів і методів забезпечення умов для досягнення запланованих обсягів продажів і частки ринку відповідно до цільових орієнтирів сталого соціально-економічного розвитку підприємства.

Важливе значення в управлінні маркетингом має добір інформації за змістом, структурою, складом, кількістю, повнотою, надійністю джерел її одержання. Важливість наявності ефективних комунікацій в антикризовому управлінні визначає динамічність і своєчасність дій, реалізації стабілізаційних програм, результативність яких значною мірою залежить від правильності і вірогідності інформації. При виборі засобів комунікацій в антикризовому менеджменті використовується комплексний підхід, адаптований до конкретної економічної (розрахункової) ситуації. Найбільш дієвим і поширеним засобом комунікації є, безумовно, реклама.

Система відносин в антикризовому маркетингу передбачає і зв'язок з громадськістю (public relations) - вид діяльності, спрямований на формування позитивної громадської думки про підприємство, якість його продукції, культуру виробництва. Як приклад можна навести кондитерська корпорація "Рошен", яка спонсорує будівництво дитячих майданчиків і спортивні заходи [1, 930].

Важливим елементом антикризового управління слід вважати такий економічний інструмент, як маркетинговий аудит.

Маркетинговий аудит у механізмі антикризового управління є цілеспрямованим управлінським консультуванням з виявлення й оцінки втрачених вигод через недостатнє застосування комплексу маркетингу, а також з розробки адекватної маркетингової стратегії підприємства. Проте маркетинговий аудит, як самостійна професійна діяльність в сучасній вітчизняній економічній літературі, практично не розроблений.

Маркетинговий аудит як складова антикризового управлінського консультування спирається на певну послідовність дій і аналітичної роботи.

Звичайно кризовий маркетинг повинен опиратися на інформацію, отриману не лише на підставі власних досліджень, а й на спеціалізовані дослідження інших, організацій й окремих дослідників [1, 931].

Зокрема спеціалістами з дослідження кондитерського ринку встановлено, що 80% борошняної кондитерської продукції споживає міське населення, близько 50% якого вживає печиво щонайменше раз на день. Вподобання споживачів щодо печива ґрунтуються сьогодні, насамперед, на продукцію, що представлена в торгівельній мережі, а не на прихильності до тих чи інших видів печива. Тож бажання споживати та реальне споживання з цієї причини не співпадають.

Як свідчать результати маркетингових досліджень, основними споживачами кондитерських виробів є люди середнього віку від 30 років, які проживають у містах. І хоча кондитерські вироби як продукт цінують однаковою мірою й чоловіки та жінки, проте за кількістю споживачів все ж таки переважають жінки. Це ефективно використовують вітчизняні виробники, як приклад можна навести - десерт "Бонжур", від ЗАТ "ВО Конті" та ін.

У цілому споживання кондитерських виробів більш характерно для родин, ніж для людей самотніх. Ініціаторами покупки в 47% випадків є жінки. Самі активні споживачі вагового печива - 25-34 років, упакованого - 10-19 років. З віком

споживання кондитерських виробів падає, причому споживачі старшого віку купують лише продукцію вітчизняного виробництва, а молоді люди „експериментують” з продукцією іноземного виробництва.

Вагові кондитерські вироби частіше купують на різних ринках (68%) і також в супермаркетах (32%) (рис. 2.).

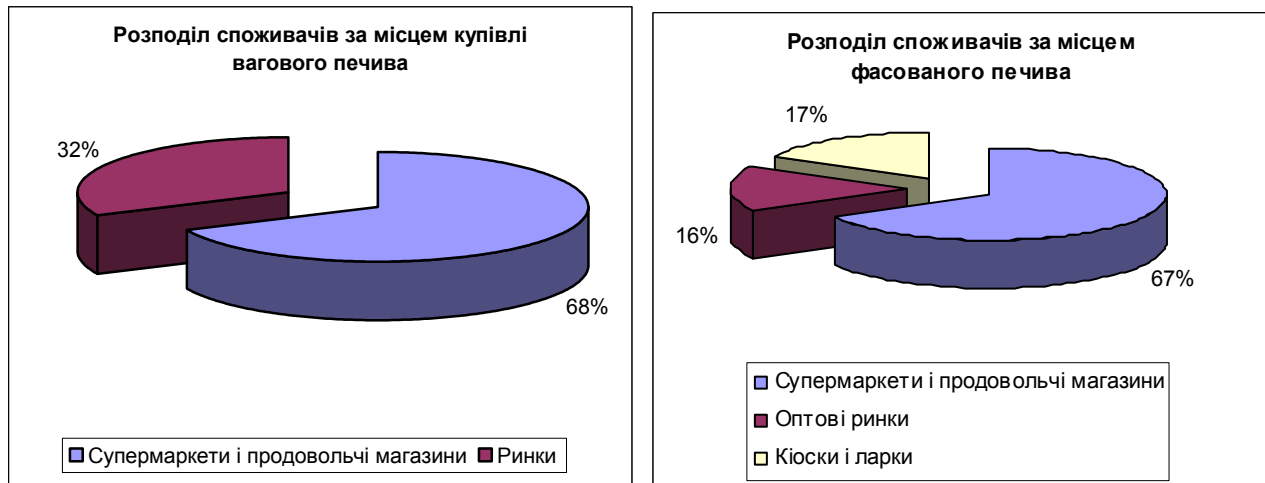


Рис.2. Розподіл споживачів за місцем купівлі кондитерських виробів [2, 25]

Виробництво кондитерських виробів в Україні зосереджено на 28-ми спеціалізованих підприємствах, питома вага виробництва яких складає біля 60 відсотків від загального виробництва, та біля 800 малих і середніх підприємств місцевої харчової промисловості.

Більшість дослідників вважає, що завдяки маркетинговій діяльності в умовах кризи (2008-2009 рр.) споживання кондитерських виробів на душу населення в Україні склало 17,4 кг при нормі 15,4 кг.

В цілому ж, не без допомоги посиленої маркетингової діяльності підприємства кондитерської галузі України протягом останніх років демонструють динамічний розвиток виробництва, який необхідно і надалі підтримувати незважаючи на кризову ситуацію. Зокрема, за останніх п'ять років виробництво кондитерських виробів збільшилося на 32,2 відсотків [4].

Примітки:

1. Ілляшенко С.М. Маркетинг: Бакалаврський курс. – С.: 2004. – 927 – 933с.
2. Маркетинг: Підручник / А.Н. Романов, Ю.Ю.Корялогов, С.А. Красильников і ін.; Під ред. А. Н. Романова. – М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2004. – 560 с.
3. Ходарева О. Економічний розвиток підприємства в умовах фінансової кризи // Журнал "Схід".- 2009 – № 3 – 94 с.
4. <http://www.minagro.gov.ua/page/?n=8068>

Volodymyr Usyk

Ivan Franko National University of Lviv

MARKETING AS A TOOL OF OVERCOMING THE CRISIS IN THE UKRAINIAN CONFECTIONERY MARKET

The article is devoted to developing methodical and practical recommendations as to using marketing in increasing effectiveness of producing confectionery production in the Ukrainian market in a crisis period.

Theoretical and methodical aspects of marketing and marketing management and its significance in producing confectionery products have been examined. Economic effectiveness of using marketing actions at the enterprises of confectionery branch has been determined.

Олена Поліщук

Рівненський державний гуманітарний університет

ВПЛИВ СВІТОВОЇ КРИЗИ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ

Про виникнення глобальної економічної кризи в 2008 році свідчило падіння показників ряду економічних індикаторів по всьому світу. Ні теорія, ні світова практика ще не напрацювали ефективних рецептів попередження та подолання наслідків кризи, що надає можливість зробити висновок: кризи в умовах ринкової економіки мають цілком природний характер.

Експерти МОП в свою чергу вважають що одним з факторів, що призвели до кризи стали роки стагнації зростання зарплати в порівнянні зі зростанням продуктивності, в поєднанні із зростаючою нерівністю. В таких умовах єдиним способом для домогосподарства розширити своє споживання стала позика коштів.

Вже в період світової економічної кризи темпи зростання заробітної плати в світі значно сповільнилися. У 53 державах світу, дані по яких доступні, зростання заробітної плати скоротилося в середньому з 4,3% в 2007 р. до 1,4% в 2008 р. Ситуація погіршилась в 2009 р.: в першому кварталі майже в половині з 35 країн, по яких Міжнародна організація праці збирала дані, відзначено зниження реальних зарплат у порівнянні з середнім рівнем зарплат в 2008 р. "В 12 державах - членах "Великої двадцятки" (Австралія, Бразилія, Великобританія, Німеччина, Канада, Мексика, Росія, США, Туреччина, Південна Африка, Південна Корея і Японія) зростання реальної середньої заробітної плати скоротилося з 1% в 2007 р. до - 0,2% у 2008 р." [1]

За даними ЄБРР Україна найбільше постраждала від глобальної фінансової кризи серед країн Східної Європи та Центральної Азії. З 29 країн діяльності ЄБРР Україна увійшла в число п'яти, де падіння валового внутрішнього продукту за 2009 рік виражатиметься двозначним числом – 14%.

Восени 2008 року після погіршення ряду економічних показників та повідомлень про фінансові проблеми ряду провідних комерційних банків країни виникнення фінансової та економічної кризи в Україні стало очевидним. Ціни на

нерухомість впали на 25%, було призупинено понад 80% будівельних проектів. До 31% від ВВП зросла тіньова економіка що стало максимальним показником з 2001 року. Національна валюта вдвічі знецінилась щодо долара. Звичайно знижується і рівень зайнятості населення. Так, якщо в 2008 році зайняте населення складало 19,5 млн. осіб (рівень зайнятості населення 68,1%), то в 2009 році кількість зайнятих скоротилась майже на 1 мільйон чоловік, як наслідок рівень зайнятості скоротився на 2,9%. При цьому рівень безробіття (за методологією МОП) виріс до 9,4% в 2009 році. Варто зазначити також, що в країнах (27) Євросоюзу рівень безробіття за 9 місяців 2009 року за методологією МОП склав – 8,8% (в Україні за цей же період – 8,6%). [2]

Що ж стосується середньої заробітної плати то в якщо влітку 2008 року в доларовому еквіваленті вона становила 343\$, а через рік лише 240\$ хоча номінально вона зросла. Якщо ж рівень середньої заробітної плати в Україні порівняти з аналогічним показником у країнах Європейського Союзу, то різниця шокує – від 2,5 до 25 разів середня заробітна плата в Україні «відстає» від середньої заробітної плати розвинутих європейських країн. Окрім того, порівняння зарплати в Україні та країнах ЄС свідчить що середньомісячна заробітна плата, наприклад, в промисловості України менша в 2,6-7,8 разів порівняно з «новими» країнами ЄС і в 16,5-25,9 разів менша ніж в «старих» країнах ЄС.

В останні два роки навіть ця зарплата знизилась. Адже в 2008 році реальна заробітна плата була в середньому на 10% нижчою ніж в 2007 році, а в 2009 році ситуація ще погіршилась. Найважчим став січень 2009 року, коли реальна заробітна плата була на 18,9% нижчою грудня 2008 року.

Загалом, навіть за попередніми розрахунками скорочення реальної заробітної плати в 2009 році склало більше 16% порівняно з 2008 роком. А реальний наявний дохід населення, визначений з урахуванням цінового фактора, за III квартал 2009р. порівняно з відповідним періодом 2008р. зменшився на 9,9%.

Якщо ж розглянути основні причини низького рівня середньої заробітної плати то першою по – праву є несправедливо занижений розмір мінімальної заробітної плати. Світова практика свідчить, що найбільш оптимальним є співвідношення, коли мінімальна зарплата становить 40-60 % від середньої. В Україні у 2002-2003 р. це співвідношення складало 40%. Проте, починаючи з 2004 року цей показник постійно знижується не зважаючи на те що її номінальний рівень постійно підвищували. Так, з 1 січня 2010 року мінімальна заробітна плата складає – 869 грн. що становить 38% від середньої по Україні.

Варто також згадати що до 1 грудня 2008 року заробітна плата працівникам бюджетної сфери нараховувалась згідно тарифної ставки ЄТС, а 1 тарифний розряд відповідав розміру мінімальної заробітної плати. Проте уже в грудні Держбюджетом 2008 (ст. 55) розмір мінімальної заробітної плати було встановлено на рівні 605 грн., а Постановою КМУ від 25.10.2008 № 939: розмір посадового окладу працівника першого тарифного розряду закріплювався на рівні 545 грн. [8]

Підводячи підсумки варто зазначити, що звичайно зниження доходів під час кризи є цілком логічним явищем. Проте зниження заробітної плати приводить до скорочення такого необхідного економіці попиту і підриває загальний рівень впевненості в суспільстві. В Україні і так заробітні плати не в кращий бік відрізняються від європейських, доходи 10% найбільш забезпечених верств населення перевищують доходи 10% найменш забезпечених верств більш, ніж в 47 разів (за даними Світового банку). Тому в умовах кризи державі необхідно продемонструвати готовність підтримати купівельну спроможність населення і таким чином стимулювати внутрішнє споживання, потрібно вжити заходів щодо запобігання подальшому погіршенню співвідношення між долями заробітної плати і прибутку у ВВП. Націоналізація базових галузей народного господарства попередить штучні банкрутства, безпідставне скорочення робочих місць, невиплату заробітної плати, невиконання соціальних зобов'язань, дозволить створити передумови для подолання економічної кризи і забезпечить гарантії національної безпеки України. А справедливий розподіл доходів в реальному секторі економіки допоможе подолати бідність.

Примітки:

1. Підвищення зарплат зупинить криза // *Економические Известия* // <http://news.finance.ua/>.
2. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Хто найбільше постраждав від кризи в Україні? Порівняння зарплат по областях і сферах зайнятості. // <http://mojazarplata.com.ua/>.
4. Про соціально-економічне становище України за 2009 рік // www.ukrstat.gov.ua/
5. В. Хомяков. Трудові будні // Український діловий тижневик "Контракти", № 48 від 03-12-2009 <http://www.kontrakty.com.ua/>.
6. Прогнози-2010: які спеціалісти будуть затребувані у наступному році? // <http://mojazarplata.com.ua/ua/main/news/>.
7. За даними сайту з працевлаштування JOB.ukr.net: У кого навіть під час кризи зростають зарплати // <http://www.expres.ua/>
8. Маразми заробітної плати та трудового законодавства ГЛАВА III. <http://www.marazm.org.ua/payment/>.
9. Законодавчі нововведення для ринку праці // <http://mojazarplata.com.ua/>.
10. Криза чи держава – хто перешкоджає більше? <http://franchising.ua/vlasniy-biznes/>

Helena Polishchuk

Rivne State Humanitarian University

INFLUENCE OF THE WORLD CRISIS ON THE SIZE OF SALARY IN UKRAINE

Principal reasons and consequences of fiscal-economic crisis in the world are described in this article. The dynamics of nominal and real middle salary in Ukraine is analyzed. The basic consequences of the understated salary are sorted out. Separate attention was paid to a modern labour-market.

ЗМІСТ

<i>Ірина Агафонова. Страховий ринок України в умовах світової фінансової кризи</i>	5
<i>Вікторія Акінішева. Види цін</i>	6
<i>Святослав Амелін. Сучасний стан регулювання ринку фінансового лізингу України</i>	7
<i>Ірина Ангелко. Фінансово-економічна криза – причина масштабної тінізації економіки України</i>	8
<i>Соломія Андрушків. Якість молочних продуктів як конкурентна перевага сьогодення</i>	9
<i>Антон Арапет'ян. Показники конкурентоспроможності економіки країни та їх використання</i>	10
<i>Ірина Ардель. Зовнішні державні запозичення у борговій стратегії України</i>	11
<i>Ярина Артимич. Проблеми і перспективи запровадження bankassurance на вітчизняному фінансовому ринку</i>	12
<i>Тетяна Артишко. Криза на ринку страхування</i>	14
<i>Мар'яна Баландович. Шляхи удосконалення обліку витрат будівельних організацій в умовах світової економічної кризи</i>	15
<i>Інна Барилко. Удосконалення системи організації оплати праці</i>	16
<i>Мар'яна Бас. Антикризове управління банківськими установами в Україні</i>	18
<i>Ірина Басюк. Антикризове управління підприємством: сутність та основні антикризові заходи</i>	19
<i>Євген Беген. Емпіричні дослідження статистичних закономірностей процесу здійснення корупційних дій в економіці України</i>	20
<i>Ірина Бенцак. Роль внутрішнього аудиту в управлінні підприємством</i>	21
<i>Юлія Береза. Податкове навантаження як фактор тінізації економіки</i>	22
<i>Анастасія Березна. Особливості управління розподільчою логістикою у фармацевтичній сфері</i>	24
<i>Роман Бернацький. Оцінка потенціалу виходу національної економіки з кризи</i>	25
<i>Надія Бешикарева. Сучасний стан іпотечного кредитування в Україні</i>	26
<i>Надія Бешикарева. Необхідність впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні</i>	28
<i>Надія Білецька. Напрями розвитку аграрного сектора України в умовах світової фінансової кризи</i>	29
<i>Ольга Білоган. Сучасні моделі міжнародної торгівлі та пояснення експортно-імпортних операцій у країнах Центрально-Східної Європи</i>	30
<i>Софія Білоус. Організаційно-економічне забезпечення вдосконалення формування стратегії розвитку туристичного бізнесу на інноваційних засадах</i>	31
<i>Ірина Блага. Проблеми функціонування іноземного капіталу в банківській системі України</i>	32
<i>Tomasz Bleks, Marta Gronkiewicz. Psychological factors of risk perception as a accelerator of financial crisis</i>	33
<i>Надія Близняк. Перспективи участі іноземних інвесторів у банківському бізнесі України</i>	34
<i>Іванна Блиндюк. Сучасні тенденції логістики у контексті дистрибуції товарів в Україні</i>	35
<i>Галина Блощичак. Особливості статистичної оцінки процесів зовнішньої трудової міграції за умов світової економічної кризи</i>	36
<i>Тетяна Бодай. Аналіз сучасного стану карткового бізнесу в Україні</i>	38
<i>Ольга Бойдуник. Аналіз ринку кави в Україні</i>	39
<i>Наталія Бойко. Проблеми логістичного менеджменту торговельних мереж</i>	40
<i>Василь Болук. Моделювання динаміки економічного розвитку методами часових рядів</i>	42
<i>Кристина Бомко. Корпоративна стратегія в умовах економічної кризи</i>	43
<i>Тетяна Бондар, Яна Іщенко. Облік реалізації готової продукції</i>	44
<i>Анастасія Борисенко. Економічні наслідки вступу України до Світової організації торгівлі в сучасних умовах</i>	45
<i>Лілія Брейтер, Алла Піхур. Особливості банківського інвестування у розвиток підприємств</i>	47
<i>Андрій Брийовський. Роль власних коштів підприємства у фінансуванні виробничо-господарської діяльності</i>	48
<i>Богдан Бричка. Зовнішні та внутрішні чинники фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств</i>	49
<i>Мирослава Бугіль. Напрями удосконалення системи оподаткування України</i>	50
<i>Соломія Букіта. Проблеми та шляхи реформування страхового ринку України в умовах кризового середовища</i>	51
<i>Мар'яна Бульбах. Необхідність ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств в умовах нестабільної економіки</i>	53
<i>Ольга Бульботка. Розвиток банківського страхування як напряму співпраці банків і страхових компаній в період кризи</i>	54
<i>Данило Бутитер. Міграція робочої сили з України в Польщу</i>	55
<i>Наталія Вавренчук. Вплив світової фінансової кризи на розвиток страхового ринку в Україні та світі</i>	56
<i>Юлія Вавринюк, Наталія Чопко. Формування кадрового потенціалу в сучасних організаціях</i>	57
<i>Максим Ваврін. Вплив "Дослідження закону народонаселення" Томаса Роберта Мальтуса на трудову складову економічної безпеки України</i>	58
<i>Максим Ваврін. Дослідження економічних поглядів Івана Яковича Франка та їх використання як майбутньої основи забезпечення економічної безпеки України</i>	59
<i>Світлана Василечко. Проблема ухилення від сплати податків в Україні та шляхи її вирішення</i>	61
<i>Назарій Василюк. Проблеми розвитку малого підприємництва під час світової економічної кризи</i>	62
<i>Роман Василюшин. Страхування для малого бізнесу</i>	63

<i>Юлія Васильюк. Важливість інвестицій у аграрний сектор України</i>	64
<i>Анна Васинчук. Прийняття раціональних управлінських рішень у менеджменті, вплив економічної кризи на прийняття раціональних управлінських рішень</i>	65
<i>Оксана Васьків. Моделювання стратегії господарської діяльності підприємств легкої промисловості в умовах невизначеного ринку</i>	66
<i>Юлія Вашай. Загрози економічній безпеці України в сучасних умовах</i>	68
<i>Наталія Вержиновська. Вплив фінансової кризи на планування виробничої діяльності казенних підприємств</i>	69
<i>Margaryta Vykalyuk. Financial support as a factor of effective agricultural policy in Ukraine</i>	70
<i>Марія Висоцька. Вплив оподаткування на підприємництво в умовах фінансово-економічної кризи</i>	72
<i>Марія Висоцька. Відшкодування ПДВ експортерам як спосіб шахрайства у вітчизняній практиці оподаткування</i>	73
<i>Зоряна Вихопень. Практичні аспекти формування стратегії розвитку вітчизняних банків</i>	73
<i>Віктор Вишневецький, Василина Хар. Роль структури дискреційної податково-бюджетної політики в регулюванні циклів ділової активності</i>	75
<i>Оксана Вільчинська. Прогнозування показників доходів населення</i>	76
<i>Світлана Вільчинська, Ігор Рябінін. Сучасні мотиваційні процеси на підприємствах</i>	77
<i>Наталія Вінковська. Реінжиніринг у системі управління сучасним підприємством</i>	79
<i>Марта Владика. Методи забезпечення фінансової стійкості системи страхування депозитів</i>	80
<i>Тарас Возняк. Реклама, як інструмент комунікаційної політики підприємства</i>	81
<i>Іванна Войтович. Проблеми антикризового менеджменту на підприємстві</i>	83
<i>Богдана Волочай. Комунікації як засіб подолання наслідків світової економічної кризи</i>	84
<i>Тетяна Волошин. Механізми реструктуризації державного зовнішнього боргу</i>	85
<i>Воробець Мар'яна. Особливості обліку позабюджетного фінансування</i>	86
<i>Володимир Воронюк, Алла Піхур. Необхідність бізнес-планування розвитку акціонерних товариств</i>	88
<i>Юрій Вуйцик. Вплив валютних спекуляцій на коливання обмінного курсу</i>	89
<i>Альона Гавриленко. Проблеми оподаткування малого бізнесу в Україні</i>	91
<i>Ірина Піхур, Леся Гайбура. Визначення економічного змісту прибутку</i>	92
<i>Роман Галецький. Неекономічні чинники ефективності інвестиційної діяльності</i>	93
<i>Мар'яна Гануляк. Податковий ризик як елемент порушення фінансової стійкості підприємства</i>	94
<i>Мар'яна Гануляк. Податкова система як головна системоутворююча складова соціально-економічного розвитку національної економіки</i>	95
<i>Мар'яна Гануляк. Система управління фінансовою стійкістю підприємства</i>	96
<i>Ольга Генік. Система стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств</i>	97
<i>Оксана Герасимчук. Прибуток як основний показник діяльності підприємств</i>	98
<i>Юлія Геряк. Вплив світової економічної кризи на страхові ринки</i>	100
<i>Людмила Главач. Аутсорсинг як новий інструмент управління діяльністю підприємства</i>	100
<i>Наталія Гладинюк. Класифікація витрат та її роль в управлінні підприємством</i>	102
<i>Анна Гладківська. Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні</i>	103
<i>Володимир Гладьо. Стратегії організацій в умовах світової економічної кризи</i>	104
<i>Ірина Гнип. Проблеми становлення та розвитку страхування інтелектуальної власності в Україні</i>	105
<i>Дарія Гнідець (Радзівон). Вплив курсових різниць валюти на діяльність вітчизняних підприємств</i>	106
<i>Оксана Гойняк. Страховий маркетинг: суть і необхідність впровадження в Україні</i>	107
<i>Марта Головка. Сучасні тенденції розвитку Інтернету в Україні</i>	108
<i>Андрій Голубко, Богдан Голубка. Формування та реалізація грошово-кредитної політики в Україні в умовах кризи</i>	110
<i>Світлана Урба, Юлія Гоменюк. Особливості антикризового управління підприємством</i>	111
<i>Леся Горак. Аналіз дефіциту бюджету та шляхи його покриття в умовах економічної кризи</i>	112
<i>Ярина Горинь, Марта Горинь. Цілі розвитку організації через призму управлінських теорій</i>	114
<i>Вікторія Горошко. Пріоритетні напрямки підвищення ефективності використання основних фондів на вітчизняних підприємствах в умовах економічної кризи</i>	115
<i>Юрій Горун, Світлана Вільчинська. Сучасний стан та перспективи розвитку автомобільного ринку України</i>	116
<i>Орися Гошка. Податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні</i>	117
<i>Ольга Граб. Аудит як сучасний вид контролю господарської діяльності</i>	118
<i>Василина Грабінська. Реформування системи пенсійного забезпечення в Україні на основі іноземного досвіду</i>	120
<i>Володимир Грабовенський. Роль маркетингу у підвищенні ефективності діяльності підприємств харчової промисловості</i>	121
<i>Марта Гриник. Перспективи розвитку ринку золота України</i>	122
<i>Оксана Гринь. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування в Україні</i>	123
<i>Неля Груба. Проблеми фінансового забезпечення діяльності закладів охорони здоров'я в Україні</i>	125
<i>Юлія Гук. Причини соціальної відповідальності в умовах кризи</i>	126

Маріанна Гункевич. Управління розвитком туризму в Україні в умовах подолання світової економічної кризи	127
Уляна Гупало. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування малих підприємств в Україні	128
Уляна Гупало. Проблеми та недоліки функціонування малих підприємств в Україні	129
Тарас Гуцуляк. Використання прямих іноземних інвестицій як альтернатива товарному імпорту	130
Христина Данилків. Роль іноземних інвестицій у відтворенні основних засобів на підприємствах України	132
Романа Данилюк. SWOT-аналіз у системі антикризового управління підприємством	133
Ольга Дацко. Підходи до ціноутворення на підприємствах України	134
Ірина Дацук, Ірина Піхур. Фінансові ресурси місцевих органів влади	135
Юлія Демберецька. Страхування в умовах фінансової кризи	136
Ірина Деміховська. Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні	138
Назар Демчишак. Шляхи нагромадження та підвищення ефективності використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності економіки України: теоретичні та практичні аспекти	139
Тетяна Дерепка. Формування системи розвитку персоналу на підприємстві	140
Ірина Джалюк. Вплив світової економічної кризи на ринок туристичних послуг (на прикладі Львова)	142
Надія Дзюбенко. Стратегії бізнесу в сучасних кризових умовах	143
Іван Дмитришин. Страхування майна: стан і прогноз на 2010 рік	144
Юлія Дмуховська. Проблеми оподаткування фізичних осіб в Україні	145
Назар Добош. Перестраховування як фактор впливу на фінансову стійкість страхових організацій	146
Леся Добуляк. Економіко-математичне моделювання в управлінні підприємствами малого бізнесу в трансформаційних економіках	148
Віта Довга. Державне регулювання міжнародних міграційних процесів	149
Володимир Довганік. Моделювання показників конкурентоспроможності методом компонентного аналізу ...	150
Ірина Довганюк. Проблеми реформування міжбюджетних відносин в Україні	151
Катерина Трофименко, Марина Долуман. Розробка фінансової стратегії підприємства	152
Михайло Домашиц. Теоретичні засади державного регулювання іноземного інвестування	154
Марина Дорошко. Комунікативне табу як фактор комунікаційно-наведеного ризику	155
Наталія Дошак. Аналіз кондитерського ринку в Україні	156
Наталія Дошак. Роль моральних принципів в бізнесі	157
Любов Дроздовська. Напрями підвищення якості надання освітніх послуг в Україні	158
Емма Дрокова. Проблеми та перспективи розвитку венчурного інвестування в Україні	160
Марта Дропа. Вплив світової фінансової кризи на функціонування малих підприємств в Україні	161
Мар'яна Дуб. Проблеми кредитування малого підприємництва в Україні та шляхи їх вирішення	163
Богдан Дуда. Вихід з кризи шляхом ефективного державного регулювання валютного ринку	164
Дулиба Надія. Фінансовий ринок в умовах глобалізаційних процесів та інтеграційний курс України	165
Оксана Дупіряк. Роль фондових бірж в умовах світової фінансової кризи	166
Ірина Дутчак. Зміна облікової політики підприємства: причини та наслідки	168
Л. Дяченко. Синергізм співробітництва учасників туристичного ринку – як передумова їх економічного синергізму	169
Ірина Дячок. Особливості та перспективи розвитку вендингу в Україні	170
Людмила Єзгор. Проблеми кредитування інноваційної діяльності вітчизняних малих підприємств в умовах світової економічної кризи	171
Ганна Єсель. Комерціалізація інновацій дипломних робіт студентів	173
Наталія Жмурко. Інструменти реалізації валютно-курсової політики держави	174
Наталія Жигайло, Надія Жук. Стан та перспективи управління взаємовідносинами із клієнтами	175
Ольга Журавльова. Співпраця України з міжнародними кредитними установами	176
Наталія Журбіцька. Напрями вдосконалення грошових розрахунків підприємств у ринкових умовах	178
Ірина Журовська. Офшорні фінансові центри: переваги та недоліки	179
Тетяна Загородня, Алла Піхур. Необхідність маркетингу банківських послуг	180
Ігор Загrevський, Сергій Пономарьов. Актуальні питання автоматизації фінансового органу військової частини	181
Яна Іценко, Юлія Закусило. Економічний зміст та документальне оформлення обліку необоротної і оборотної частини малоцінних предметів	182
Наталія Глазко, Юлія Закусило. Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності: практика, проблеми та шляхи удосконалення	184
Надія Потапова, Юлія Закусило. Мультиколінеарність та алгоритм Феррара—Глобера	185
Наталія Залізняк. Застосування систем калькулювання повних і змінних витрат в умовах подолання економічної нестабільності	187
Наталія Залізняк. Запровадження податку на розкіш в Україні: переваги та недоліки	188
Мар'яна Замроз, Наталія Затхей. Регіональна політика в країнах Європейського Союзу і можливості використання її досвіду в Україні	189
Оксана Занифіст. Методи розвитку лідерських якостей управлінських кадрів	190
Тетяна Запотічна. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування малого бізнесу в Україні	191

<i>Наталія Заремба, Яна Іщенко.</i> Оцінка та переоцінка основних засобів	192
<i>Марія Заставна.</i> Проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки та шляхи їх вирішення	193
<i>Назар Заставний.</i> Видавнича галузь і світова економічна криза	194
<i>Наталія Затхей.</i> Управління стратегічними змінами в організації	195
<i>Володимир Зауличний.</i> Розвиток ринку корпоративних облігацій України	197
<i>Юлія Захарчук.</i> Теоретичні аспекти антикризової кадрової політики підприємства	198
<i>Оксана Зборівець.</i> Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі	199
<i>Наталія Зварич.</i> Особливості проведення аналізу фінансового стану підприємств України	200
<i>Наталія Зеленко.</i> Удосконалення вітчизняної моделі соціального страхування: досвід іноземних держав	202
<i>Василь Зеленко.</i> Застосування досвіду США та Японії при розбудові вітчизняної моделі з управління персоналом	203
<i>Василина Зінчук.</i> Фінансові ризики країн зони євро	204
<i>Юлія Зіньцьо.</i> Шляхи вдосконалення орендних відносин в Україні	205
<i>Світлана Іванова.</i> Діяльність інститутів спільного інвестування в умовах світової економічної кризи: проблеми та перспективи розвитку	206
<i>Галина Івах.</i> Проблеми формування доходів місцевих бюджетів та напрями їх вирішення в Україні	207
<i>Галина Івах.</i> Перспективи розвитку страхування професійної відповідальності аудиторів в Україні	209
<i>Андрій Івчук.</i> QRS-аналіз оборотних коштів та товарних запасів	210
<i>Вікторія Ігліньська.</i> Управління витратами як запорука ефективної діяльності підприємства	211
<i>Світлана Ілишин.</i> Вплив фінансової кризи на зайнятість населення	212
<i>Катерина Ільїна.</i> Формування стратегії інноваційного розвитку економіки України – шлях до подолання економічної кризи	214
<i>Марія Ільницька.</i> Вдосконалення податкового законодавства як запорука стабільного функціонування вітчизняної податкової системи	215
<i>Марія Ільницька.</i> Вдосконалення механізму справляння податку на додану вартість в Україні	216
<i>Denys Iliasov.</i> The transformation of Total Quality Management (TQM) to Total Quality Leadership (TQL) as a way of quality policy improvement and the organization's growth	217
<i>Ірина Іонаш, Н. Юрчук, Ганна Причеп.</i> Порівняння можливостей комп'ютерних програм «1с: Бухгалтерія 7.7» та «Фінанси без проблем»	218
<i>Юлія Калушка.</i> Проблемні питання недофінансування потреб Збройних Сил України та шляхи їх вирішення	219
<i>Мар'яна Капустяк, Володимир Жигайло.</i> Оцінювання ризику ліквідності в комерційних банках України	220
<i>Наталія Карпак.</i> Проблеми впровадження тривірневої пенсійної системи в Україні	221
<i>Ольга Карчевська.</i> Економіко-математичне моделювання динаміки обсягу попиту на ринку довгострокового страхування в Україні	222
<i>Євген Касіян.</i> Теоретичні підходи до вимірювання зворотного ефекту політики енергоефективності	224
<i>Сергій Касян.</i> Фінансово-маркетингові аспекти дослідження ціноутворення при закупівлях ресурсів підприємств	225
<i>Юлія Касянчук.</i> Swot-аналіз діяльності малого підприємництва у період економічної кризи	226
<i>Валерій Катерного, Алла Піхур.</i> Взаємозв'язок якості продукції та якості роботи працівників	228
<i>Мар'яна Катинська, Зіновій Хміль.</i> Державне регулювання інфляції	229
<i>Качмар Михайло.</i> Вплив світової економічної кризи на пенсійне забезпечення в Україні	230
<i>Ірина Кирилейза.</i> Перестраховування в Україні	231
<i>Леся Кирилич.</i> Основні причини, що зумовили світову фінансову кризу	232
<i>Юлія Кирилішина.</i> Теоретичні аспекти здійснення розрахунків векселями	233
<i>Богдан Кідик.</i> Управління інноваційною діяльністю у галузі інформаційних технологій	235
<i>Дарія - Соломія Кізіма.</i> Співробітництво України і Польщі у спільному європейському економічному просторі	236
<i>Вікторія Кізіма.</i> Аналіз факторів впливу при створенні готельного підприємства	237
<i>Ольга Кіндзера.</i> Формування системи ефективного соціального партнерства в Україні	238
<i>Наталія Кініш.</i> Статистичний аналіз впливу чинників на зовнішню торгівлю України	239
<i>Юрій Клапків.</i> Консолідація банківського та страхового бізнесу на ринку Польщі	241
<i>Галина Клепар.</i> Проблеми бухгалтерського обліку бартерних операцій в Україні	242
<i>Наталія Клим.</i> До питання про вплив нематеріальних послуг на економічне зростання	243
<i>Ірина Климовець.</i> Економічна криза та структурні зрушення в економіці України	245
<i>Андрій Климович.</i> Адміністрування податку на прибуток підприємств в умовах фінансово – економічної кризи: проблеми та шляхи удосконалення	246
<i>Надія Климович.</i> Проблеми залучення кредитних ресурсів підприємства в умовах фінансово – економічної кризи	247
<i>Мирослава Ключ.</i> «Стратегічне управління прибутком в умовах світової економічної кризи»	249
<i>Лілія Ключник.</i> Теоретичні підходи щодо визначення сутності інвестиційного потенціалу регіону	250
<i>Олександр Кобиляцький.</i> Маркетинг збуту зерна в умовах світової економічної кризи	251
<i>Назар Ковалевич.</i> Моделі оцінювання природної норми безробіття	253

Юрій Коваленко. Регіональні аспекти підвищення інвестиційної привабливості підприємства як шлях виходу із кризи для національної економіки	254
Олександра Коваленко. Організація як середовище виникнення та засіб подолання фінансово-економічної кризи	255
Іванна Коваль. Шляхи подолання кризи медицини в Україні	256
Христина Ковтало. Конкурентоспроможність та проблеми структурної модернізації	256
Марта Ковч. Ефективність кредитної політики комерційних банків	258
Олена Козак. Вплив світової фінансово-економічної кризи на стан зовнішньоторговельного балансу України	259
Наталія Козелок, Ірина Піхур. Особливості фінансового менеджменту основних виробничих фондів підприємства	260
Тетяна Козенко. Підвищення ефективності використання оборотного капіталу підприємств України	261
Олег Козловський. Статистичні методи прогнозування ЗЕД	263
Андріана Козова. Організація бізнес-планування на підприємстві	264
Іванна Козярик. Необхідність екологічного страхування та особливості практичного застосування в Україні	265
Катерина Комаровська, Алла Піхур. Необхідність мотивації персоналу	267
Анастасія Кондрашова, Ірина Піхур. Інноваційна діяльність підприємств та оцінка їх ефективності	268
Юлія Копетинська. Політика і світова економіка	269
Олена Коптюк. Подолання впливу світової економічної кризи на страховий ринок України	270
Ольга Корицька. Статистичне вивчення економічного зростання регіонів України	271
Наталія Корінчук. Вдосконалення справляння податку з доходів фізичних осіб в Україні	272
Дмитро Коркуна. Конкурентоспроможність підприємства: суть та параметри її оцінки	274
Анна Корнилюк. Пріоритетні напрями прямого іноземного інвестування у харчову промисловість України	275
Роман Корнилюк. Антикризові стратегії іноземних банків в Україні	276
Марія Корчун. Зайнятість населення та ринок праці в Україні	277
Василь Костецький. Стратегічне планування в системі управління сучасною організацією	278
Ореста Костик. Вплив світової економічної кризи на будівельну сферу в Україні	279
Оксана Костів. Страховий ринок України в умовах фінансової кризи	280
Ірина Костюк. Вплив світової фінансової кризи на молочну галузь	281
Кравець Роман. Страхування і економічна криза	282
Данило Кравець. Погляди провідних світових та українських експертів на тенденції розвитку економіки України у 2010 р.	283
Ірина Кравчук. Розробка та впровадження інноваційної моделі транскордонного кластеру сталого розвитку туризму "Карпатський регіон" як захід удосконалення організаційно-економічного механізму управління сферою туристичних послуг в Україні	284
Наталія Кравчук. Особливості аналізу ринку туристичних послуг України на основі маркетингово-соціологічних досліджень	285
Володимир Кравчук, Алла Піхур. Особливості мотивації праці працівників підприємства	287
Наталія Краєвська. Методичні підходи до визначення прибутку підприємств	288
Ірина Красінчук. Мілтон Фрідмен та його вклад у розвиток грошового аналізу	289
Олеся Краснопольська. Фінансовий механізм страхового ринку	291
Роман Краснюк. Оптимізація використання складських приміщень в задачах е-бізнесу за поглинаючим алгоритмом	292
Ольга Креховець. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємницької діяльності на ринку нерухомості України	293
Христина Криворучка. Управління активами і пасивами для підвищення рентабельності комерційних банків	294
Вікторія Крикунова. Вплив світової економічної кризи на визначення пріоритетних напрямів державного регулювання зайнятості в розвинутих країнах	296
Жанна Крисько. Система оцінки ефективності реструктуризації підприємств будівельної сфери	297
Мар'ян Криськув. Управління соціальними відносинами у сфері туризму	298
Надія Кричок. Удосконалення механізму митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні	299
Марія Крук. Уроки кризи для диверсифікованих підприємств: стратегія адаптації чи подолання	300
Віта Крукова. Статутний капітал – найважливіша складова власного капіталу юридичної особи	301
Діана Кубай. Необхідність залучення іноземних інвестицій в природоохоронну сферу	302
Вадим Куденчук. Деякі аспекти боргової політики України в умовах кризи	303
Христина Кузь. Проблеми програмно-цільового бюджетування в Україні	304
Роман Кукурудз. Організаційні інновації: механізм створення та впровадження	306
Марія Кулинич. Стан та проблеми інноваційного розвитку економіки України	307
Наталія Кумечко. Вплив валютного курсу на конкурентоспроможність країни та її економічне зростання	308
Іванна Кунацук. Ринок страхування ЄС: основні перспективи розвитку в контексті фінансової кризи	310
Ірина Куньо. Забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах фінансової кризи	311
Руслан Куртяник. Недоліки та напрями реформування адміністрування податкових платежів в Україні	313
Сергій Кутковий. Вплив світової економічної кризи на економіку України	314
Ольга Лазаришина, Наталія Горлач. Оцінка основних засобів на підприємстві	315

Мар'яна Лазурко. Перспективи розвитку кредитних деривативів в Україні	316
Любомир Лазурко. Управління витратами як шлях виходу підприємства з кризи	317
Галина Лацик. Перспективи розвитку національного ринку іпотечних цінних паперів.....	318
Мар'яна Левицька. Особливості прийняття управлінських рішень в умовах економічної нестабільності	319
Андрій Левкович. ІАС «Ресурс» як основа новітнього оборонного планування в Збройних Силах України	321
Ольга Легадза. Залучення іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та шляхи подолання	322
Ірина Ленько. Ухилення від сплати податків. Податкова міліція	323
Христина Леус. Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини в Україні	324
Ірина Лех. Трансформація промисловості України.....	326
Назар Липко. Аналіз впливу світової економічної кризи на стан зовнішньої рівноваги національних економік України та Польщі.....	327
Марта Лисейко. Запровадження нових видів кредитування для формування якісного портфеля кредитів в банку	328
Уляна Литвин. Кредитна стратегія банку в умовах фінансової кризи	329
Марія Литвин. Мотивація праці персоналу в умовах подолання кризи	331
Андрій Литвин. Теоретичні засади рейтингування суб'єктів господарської діяльності.....	332
Галина Лішка. Шляхи удосконалення інструментарію міжбюджетного вирівнювання в Україні	332
Оксана Лозова. Забезпечення курсової стабільності національної грошової одиниці України в умовах світової фінансової кризи	334
Наталя Ломага. Кредитні операції комерційного банку в умовах економічної кризи (на прикладі КБ "приватбанк").....	335
Костянтин Лук'яненко. Перспективи розвитку українського ринку деривативів.....	336
Ілля Лукіячук. Особливості бухгалтерського обліку в Збройних Силах України	337
Єлена Лукянович, Ірина Піхур. Важливість фінансового менеджменту акціонерних товариств	338
Оксана Лупиніс. Страхування життя:наслідки кризи для цього сегмента страхового ринку і що нового у 2010 році пропонують клієнту компанії зі страхування життя	339
Маріна Луцина. «Витрати» і «затрати»:проблеми трактування	340
Галина Лялюк. Стиль керівництва сучасною організацією	341
Василь Магора. Лідерство як ефективний інструмент у подоланні світової економічної кризи	342
Микола Маєвський, Світлана Вільчинська. Планування та прогнозування діяльності підприємств у сучасних умовах.....	343
Уляна Макара. Розвиток та становлення пенсійної системи: світовий та вітчизняний досвід	345
Дмитро Максимів, Степан Максимів. Вплив світової економічної кризи на процес стабілізації фінансового стану України.....	346
Богдан Максимів. Вибір ефективної інноваційної стратегії як один із напрямів виходу з економічної кризи ...	347
Оля Максимович. Проблеми обліку запасів в системі управління торгівельним підприємством.....	348
Ольга Максимович. Внутрішній контроль як інструмент забезпечення ефективності діяльності організації в умовах кризи	350
Марта Малерик. Особливості управління борговим портфелем України	351
Ольга Мариняк. Трансформаційний спад 1990-2000 рр. та фінансово-економічна криза 2008-2009 рр.: порівняльний аналіз	352
Оксана Марич. Перспективи активного залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Досвід Польщі	353
Маркіян Марич. Умови покращення інвестиційного клімату в контексті економічного розвитку України	356
Оксана Мартин. Вільні економічні зони та території пріоритетного розвитку як фактори економічного розвитку країни.....	358
Іванна Мартин. Альтернативні способи зменшення витрат на оплату праці.....	359
Медвідь Юлія. Шляхи подолання кризи виробничої сфери.....	360
Ярослав Мелех. Перспективи розвитку економічної теорії	361
Ярослав Мелех. Передумови інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України	362
Наталя Мелешко. Теоретичні підходи до визначення і класифікації фінансових результатів для потреб обліку та аналізу	364
Ірина Мельничук. До питання управління конкурентоспроможністю підприємства	365
Аліна Метлова, Яна Іщенко. Облікова політика підприємства та чинники її формування	366
Людмила Миколайчук. Проблеми формування та прогнозування операційного прибутку підприємства	367
Ірина Михайляк. Вплив світової економічної кризи на товарну структуру зовнішньої торгівлі України.....	368
Олена Мишковська. Трансформація суспільства споживання на основі цінностей.....	369
Мишишин Марія. Методи калькулювання в управлінському обліку.....	370
Мокляк Мирослава. Інфраструктура аграрного ринку Полтавщини: проблеми та перспективи розвитку	371
Христина Мончак. Крос-культурні комунікації в менеджменті : бар'єри і можливості	373
Андрій Москаленко. Залучення грантового фінансування як шлях імплементації коштів у посткризову економіку.....	374
Олександр Антох, Максим Мотуз, Паламарчук Є. А.. Система обліку знань «Деканат» ВНАУ	375

<i>Віра Мруць</i> . Страховий ринок України в умовах світової економічної кризи	377
<i>Роксолана Мудра</i> . Обов'язкове медичне страхування в Україні: правові проблеми та перспективи їх вирішення	378
<i>Ірина Музика</i> . Кредитний потенціал регіону: теоретичні аспекти формування	380
<i>Вікторія Музика, Наталія Чопко</i> . Контроль як ефективний інструмент досягнення цілей організації в умовах кризи	381
<i>Вікторія Наконечна, Юлія Руденко, Світлана Вільчинська</i> . Актуальність брендингу в Україні	382
<i>Софія Несімко</i> . Інновації як шлях розвитку економіки України	384
<i>Надія Нечипорук</i> . Механізм державного стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні	385
<i>Аліна Нєма</i> . Причини виявлення та напрямки удосконалення банківських ризиків у комерційному банку	386
<i>Адріана Никифору</i> . Перспективи розвитку ринку єврооблігацій	387
<i>Ольга Овсянецька</i> . Аналіз галузі охорони здоров'я України крізь призму системних підходів менеджменту ...	389
<i>Альона Овчаренко</i> . Соціальна політика України в умовах світової економічної кризи та заходи подолання її впливу	390
<i>Мар'яна Огірко</i> . Інформаційне "поле" рейтингових оцінок ВНЗ в Україні	391
<i>Ольга Околович</i> . Особливості антимонопольного регулювання економіки у Польщі	393
<i>Ольга Околович</i> . Аналіз стану регулювання зловживаннями монополістичним становищем на регіональних ринках України	393
<i>Юрій Околюшко, Євген Паламарчук</i> . Web sockets – нова технологія інтернету	394
<i>Оксана Оксенюк</i> . Страховий ринок України: шляхи подолання кризи	397
<i>Євгенія Олексів</i> . Страховий ринок України в умовах світової фінансової кризи та інструменти антикризового управління	398
<i>Ірина Олійник</i> . ПДВ як чинник тіньової економіки в період кризи	399
<i>Валентин Онуфрій</i> . Аутсорсинг як альтернативний метод управління бізнес-процесами	400
<i>Ірина Опальник, Віталій Слободянюк, Володимир Ядвіга</i> . Дослідження засобів економіко-математичного моделювання банківської діяльності	402
<i>Оксана Опанасович</i> . Суб'єкти державного регулювання ринку страхових послуг та їх функції в Україні	403
<i>Уляна Опришко</i> . Проблеми аналізу інвестиційної діяльності підприємства	404
<i>Олена Осінчук</i> . Заклади культури як складова соціально – культурної сфери (на прикладі Львівщини)	405
<i>Олег Островерх</i> . Про неокласичну та інституційну теорії фірми	406
<i>Мар'яна Островерх</i> . Про вплив Пенсійних фондів на соціально відповідальне інвестування	408
<i>Тарас Островерх</i> . Про макроекономічні інструменти дослідження витрат виробництва	409
<i>Тетяна Павленко, Олексій Радовіченко</i> . Офшорні зони у світових інтеграційних процесах	410
<i>Олена Павлова, Ірина Піхур</i> . Вплив ціни на розвиток економіки	410
<i>Мар'яна Павловська</i> . Ефективне управління грошовими потоками: суть та значення	411
<i>Зеновій Павлюк</i> . Визначення поняття соціально-відповідального маркетингу	412
<i>Наталія Палій</i> . Фінансове планування як метод подолання негативних наслідків кризових явищ на підприємстві	413
<i>Христина Паньків</i> . Механізм зниження облікової ставки – шлях до економічного зростання України	415
<i>Христина Паньків</i> . Проблеми становлення та перспективи розвитку системи соціального страхування в Україні	416
<i>Ірина Парасюк</i> . Візуалізація багатовимірної статистичної інформації щодо динаміки економічного розвитку Карпатського макрорегіону	417
<i>Інна Парфенюк</i> . Страховий ринок України в умовах фінансової кризи	419
<i>Оксана Пасіка</i> . Перспективи застосування зарубіжного досвіду оподаткування банківської діяльності в Україні	419
<i>Марта Пастернак</i> . Управління персоналом і оптимізація кадрів в умовах фінансово-економічної кризи	421
<i>Олег Пашиковський</i> . Ринок пасажирських перевезень на Дунаї: оцінка потенціалу	422
<i>Ірина Пелешак</i> . Напрями підвищення ефективності функціонування механізму оподаткування доходів громадян в Україні	423
<i>Юлія Перевізник</i> . Проблеми функціонування страхового ринку України в умовах фінансової кризи та шляхи їх вирішення	424
<i>Світлана Перешеева</i> . Залучення інвестицій в економіку України	426
<i>Олеся Петрусь, Наталя Петрусь</i> . Якісні методи прогнозування у прийнятті управлінських рішень	426
<i>Наталя Петрусь</i> . Інформаційне забезпечення нечіткого процесу ефективності регіонального інвестиційного форуму	428
<i>Богдан Петрушак</i> . Валютна криза в Україні в контексті сучасних моделей фінансових криз	429
<i>Олена Пиж</i> . Особливості формування людського капіталу	431
<i>Ярина Пилип'юк</i> . Оцінка податкового навантаження на платника в умовах світової економічної кризи	432
<i>Тетяна Пилипчик, Ірина Піхур</i> . Удосконалення механізму кредитування суб'єктів малого бізнесу. Економічна концентрація та конкурентоспроможність підприємств	433
<i>Олена Підгурська</i> . Шляхи подолання банківської кризи в Україні	434

Марія Підлипна. Проблеми та недоліки системи оподаткування підприємств в Україні.....	435
Марія Пізнак. Наслідки впливу вітчизняної кризи на фінансову стійкість банків і способи її стабілізації.....	437
Мар'яна Пікулик. Перспективи участі вітчизняних емітентів на ринку єврооблігацій	438
Галина Піндрис. Організація статистичного забезпечення оцінки та аналізу міграційних процесів: стан та проблеми удосконалення	439
Галина Пістоляк. Акцизний збір в Україні : шляхи реформування та вдосконалення.....	440
Марія Піх. Проблеми та основні засади функціонування міжнародних фінансово-кредитних організацій в Україні	441
Алла Піхур. Взаємозв'язок категорій “якість” та “конкурентоспроможність” робочої сили.....	443
Ірина Піхур. Циклічний розвиток конкуренції і монополії.....	444
Оксана Плечій. Лізинг в Україні та роль банків у його розвитку	445
Оксана Плечій. Податкове регулювання діяльності вітчизняних підприємств в умовах кризи.....	446
Оксана Плечій. Вплив економічної кризи на фінансові результати банківських установ	447
Ганна Побережняк. Облік та аналіз дебіторської заборгованості	449
Оксана Повищенко. Шляхи удосконалення обліку непрямих витрат, пов'язаних із виплатою заробітної плати.....	450
Настя Половнікова. Міжнародне середовище управління сучасною організацією.....	452
Андрій Попик. Становлення та перспективи туристичної галузі Львівщини.....	453
Юлія Попівняк. Концептуальні підходи до управління витратами підприємства	454
Ольга Попович. Авторські права на літературні твори як елемент структурного капіталу видавничої організації.....	455
Павло Приймак. Класифікація економіко-математичних моделей розвитку банківської системи.....	457
Зоряна Приймак. Про розподіл доходів домогосподарств країн Східної Європи	458
Оксана Приступа. Необхідність управління податковими ризиками	459
Лілія Приступа. Проблеми на ринку перестрахування в Україні та можливі шляхи їх вирішення	460
Лілія Приступа. Шляхи підвищення рентабельності підприємств України в умовах євроінтеграції	461
Віктор Притисюк, Алла Піхур. Теоретичні аспекти управління персоналом	463
Яна Іценко, Ганна Причена. Переваги і недоліки сучасних методів нарахування амортизації.....	464
Костянтин Прокопенко. Основні проблеми та шляхи збільшення інвестиційних потоків в Україну	465
Ірина Прокопів. Проблемні активи: українські реалії та зарубіжний досвід	466
Маріанна Прокопів. Капіталізація банківської системи: основні напрями стимулювання нарощення власного капіталу банків.....	468
Ольга Прокопович, Ірина Прокопович-Павлюк. Статистична оцінка наукової діяльності у Львівській області	470
Дмитро Прокопчук. Економічна сутність фінансових ресурсів суб'єктів господарювання	471
Пугачова Євгенія. Співробітництво України з міжнародними економічними організаціями.....	472
Христина Рак. Основні аспекти відображення курсових різниць в податковому і бухгалтерському обліку	474
Галина Рак. Статистичний аналіз споживчого ринку регіонів України	475
Ірина Ребко. Напрями забезпечення розвитку страхового ринку України в умовах фінансової кризи	477
Олена Реверчук. Види та особливості функціональних теорій банків.....	477
Петро Рендович. Фінансування підприємств санаторно-курортної сфери.....	479
Оксана Рибіцька. Проблематика оплати праці на підприємствах України у період фінансово-економічної кризи	480
Наталія Ривак. Податок на додану вартість: недоліки адміністрування та шляхи підвищення фіскальної ефективності	481
Юрій Ригель. Страхова система України в умовах фінансово-економічної кризи	483
Олена Куровська, Анастасія Рижикова. Розробка антикризової політики ДП "Маріупольський морський торговельний порт" в умовах економічної кризи	484
Наталія Рижих. Стратегічний аналіз фінансових результатів як чинник зростання прибутковості підприємства в умовах світової економічної кризи	485
Артур Ріль. Особливості та причини безробіття в Україні	487
Roksana Robak. The migration in face of the global economic crisis: case study of Poland	488
Софія Рогач. Вплив проблемних кредитів на стабільність банківської установи.....	488
Оксана Рогоцька. Попередження кризи шляхом збільшення фінансування науки та соціально-культурної сфери.....	489
Назарій Розлуцький. Проблематика тлумачення поняття корупція.....	490
Павло Ройко. Організація та планування постачання матеріально-технічних ресурсів	492
Марія Романів. Система преміювання як важливий елемент стимулювання праці персоналу підприємств	492
Христина Романовська. Етичні норми в розвитку бізнесу.....	493
Зоряна Романчук. Сучасний стан страхового ринку в Україні.....	495
Ірина Рорат, Володимир Вовк. Застосування математичного моделювання у фінансовому менеджменті.....	496
Зоряна Роса. Валютне регулювання в Україні.....	497
Зоряна Роса. Страхування життя в Україні.....	498
Христина Рубай, Володимир Вовк. Оптимізація використання ресурсів у будівельному виробництві.....	500
Марія Рубаха. Оцінка теорій оптимізації структури капіталу підприємства.....	501

Юрій Рудий. Моделювання автоматизованої системи управління інформацією	503
Надія Рудик. Роль іноземних інвестицій у розвитку національної економіки	504
Надія Савка. Математичне моделювання за допомогою штучних нейронних мереж	505
Максим Савонін, Олексій Плетньов. Фінансова криза та її взаємозв'язок з позичковим процентом	506
Мар'яна Савчин. Особливості оподаткування венчурних фондів в Україні	507
Тетяна Савчук. Сучасний стан та значення страхування життя в умовах економічної кризи	508
Олеся Садловська, Роксолана Яремкевич. Формування здорового способу життя економічними методами на прикладі Німеччини	509
Садловська Оксана. Актуальність складання бюджету підприємства у час кризи	510
Оксана Саламін. Ефективність регуляторної політики держави в аграрній сфері	511
Марта Сало. Формування системи мотивації персоналу на підприємстві	512
Свередюк Богдан Петрович. Причини світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 рр.	513
Леся Свищ. Методичні проблеми управління витратами на підприємствах рибного господарства в умовах фінансової кризи	514
Марія Свищ. Страхова галузь України: стан та перспективи розвитку	516
Nelya Svirhun. Financial crisis in Poland and Ukraine: comparative analysis	517
Володимир Свірський. Розвиток фінансово-кредитної сфери як детермінанта підвищення рівня суспільного добробуту	518
Ярина Секунда. Сучасні методи організації навчання персоналу	519
Дмитро Семенюк. Використання ПП для розвитку експортного потенціалу в Україні та світі	520
Ольга Семчук. Аналіз ринку роздрібної торгівлі нафтопродуктами в Україні	521
Ярина Сенейко. Зарубіжний досвід стимулювання заощаджень домогосподарств	523
Ірина Сенік. Переваги та недоліки залучення іноземного банківського капіталу в Україну	523
Олеся Сенюх. Специфіка формування конкурентних переваг в умовах кризи	525
Степан Серафим. Напрямки підвищення ефективності міжбюджетних відносин в контексті принципу субсидіарності	525
Сергій Середа, Ірина Піхур. Фінансів суб'єктів господарювання: особливості формування	526
Наталія Синишин. Філософський підхід до організації контролю у підприємствах туристичної сфери в умовах кризи	527
Андрій Сирватовський. Особливості соціально-економічної світової кризи: реформи і перспективи подолання	529
Христина Сиротюк. Податок з доходів фізичних осіб: недоліки та шляхи вдосконалення	530
Юлія Сірак, Жигайло Наталя Ігорівна. Соціально-психологічні особливості керівництва	531
Оксана Скаун. Організація маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах кризи	533
Володимир Склим. Формування собівартості продукції на підприємстві та шляхи її зниження	534
Христина Скоп. Проблеми визначення, розрахунку та обліку гудвіла в сучасних умовах	535
Володимир Воронюк, Алла Піхур. Необхідність бізнес-планування розвитку акціонерних товариств	536
Руслан Славич. Накопичувальна пенсійна система – вимога сучасної економіки, або чи потрібний Пенсійний фонд України	538
Андрій Следзевич. Напрями удосконалення адміністрування ПДВ	539
Слюнченко О.О. Перспективи розвитку рекреаційно – курортного комплексу в Україні	540
Дарина Сов'як. Проблеми запровадження податку на нерухоме майно в Україні	541
Олександр Совинський. Методи боротьби з ухиленням від сплати податків	542
Анастасія Соломаха. Проблеми та шляхи вирішення незаконного відшкодування податку на додану вартість в Україні	544
Любава Соляк. Соціальний вимір світової кризи в Україні	545
Олеся Стасів. Аналіз фінансових аспектів природоохоронної діяльності	546
Віктор Стефанишин. Світові економічні кризи ХХ ст. і ринок капіталів	547
Мар'яна Стефанишин. Розвиток первинного публічного розміщення акцій українських підприємств	549
Юлія Стовбан. Конкурентоспроможність підприємств України в умовах економічної кризи	550
Ольга Столітня. Актуальні питання фінансового забезпечення природоохоронної діяльності військової частини	551
Анна Сторожук. Організаційно-інституційні механізми формування політики сталого розвитку в Україні ..	552
Тетяна Строгуш. Моделювання процесів прийняття рішень в умовах фінансової невизначеності	553
Петро Строгуш. Документація та діловодство в системі управління сучасної організації	554
Галина Строгуш. Моделювання структури джерел фінансових ресурсів комерційного банку	555
Ірина Студілко (Іщенко Я.П.). Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги	556
Роксолана Суровецька. Формування кластерів – ефективний спосіб підвищення конкурентоспроможності держави у сучасних умовах	557
Алла Піхур, Майя Сьомик. Оцінка ефективності управління персоналом	558
Тарас Тарадада. Проблеми інвестування транснаціональних компаній в економіку України	559

Галина Тарас. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах світової фінансово-економічної кризи.	561
Данило Тарасюк. Інтернет-трейдинг: нововведення на українському фондовому ринку.	561
Галина Тарах. Особливості вітчизняної системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників	563
Володимир Тарновецький. Реформування податкової політики в Україні	564
Мар'яна Твердохліб. Візуалізація тенденцій розвитку четвертого технологічного укладу економіки України.	564
Мар'яна Тераз. Особливості інтеграції маркетингових комунікацій у дистрибуційні системи підприємств.	566
Костянтин Терещук. Оптимізація керування портфелем фінансових активів за умови невизначеності у величині інвестицій	566
Микола Тернушак. Проблеми застосування ПДВ в Україні	567
Галина Тибінка. Порівняльний аналіз розмірів мінімальної заробітної плати у країнах Європейського союзу	568
Руслана Тибінка. Ефективність інвестування у розвиток персоналу в період економічної кризи.	569
Тетяна Ткач. Удосконалення системи місцевого оподаткування в Україні	571
Тетяна Ткаченко. Проблеми податкової системи України та першочергові завдання для їхнього подолання	571
Леся Ткачик. Розвиток податкового менеджменту в системі управління підприємством	572
Оксана Ткачук. Удосконалення системи формування доходів державного бюджету України в контексті податкової реформи	574
Юлія Третяк. Інфляційні процеси в Україні	575
Марія Трофименко. Проблеми оптимізації податкового планування на підприємствах України в умовах економічної нестабільності.	576
Катерина Трофименко, Олександр Трофименко. Політика та процедури стягнення дебіторської заборгованості.	577
Оксана Троциńska. Моделювання впливу макроекономічних факторів на індекс людського розвитку засобами Data Mining	578
Ярослав Турчин. Проблема бенчмаркінгу в Україні	579
Валентина Турчина. Теорії розподілу доходів та диференціація оплати праці в компаніях.	581
Ірина Урбан. Податкове стимулювання інвестицій.	583
Юрій Усс. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності в Україні: причини та шляхи подолання	584
Марта Фаріон. Управління податковими ризиками – напрям вдосконалення податкової системи України	585
Марія Фатич. Вплив світової економічної кризи на страховий ринок України	587
Ольга Федашук. Комплексне управління якістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства.	588
Іванна Федевич. Особливості збутової діяльності підприємств	589
Лілія Федешак. Податкова реформа під час кризи в Україні	590
Мар'яна Федик. Вплив держави на розвиток банківської інфраструктури в Україні	591
Соломія Федишин. Питання реалізації програми «Польща-Україна-Білорусь»	592
Марія Федишин. Страхування фінансових ризиків	594
Олександр Федоров, Алла Піхур. Необхідність інвестицій у розвиток персоналу.	595
Наталія Феньо. Досвід організації документообігу операцій по рахунках кредитних спілок	596
Тетяна Фецович. Особливості обліку необоротних активів на підприємствах України	597
Руслан Фогел. Лібералізація ринків природного газу Європейського союзу як метод усунення ризиків виникнення кризових явищ в енергетичній сфері	598
Володимир Фридель. Ключові законодавчі проблеми розвитку лізингу в Україні	599
Максим Фурик, Ірина Піхур. Особливості визначення граничної ціни на обладнання і машини	600
Олександр Хайнас. Концепція багаторівневого маркетингу у сучасному економічному середовищі	602
Віталій Харук. Бюджетна безпека - складова фінансової безпеки України	603
Катерина Харченко (Іщенко Я.П.). Удосконалення обліку оплати праці в Україні	605
Наталія Харченко-Кушнір. Інституційні засади формування середнього класу в Україні: радянська спадщина	606
Наталія Химич. Моделювання причинно-наслідкових зв'язків між макроекономічними показниками.	607
Мирослав Холод. Інституційне забезпечення переходу до екологічно збалансованої економіки України	608
Оксана Хоменко. Сутність та оцінка податкового потенціалу регіону	610
Наталія Хомишин. Еволюція попиту у світовій економіці	611
Дмитро Хорошак. Венчурне інвестування як механізм інноваційного розвитку України в умовах світової фінансово-економічної кризи	612
Дмитро Хорошак. Податковий кодекс як механізм стабілізації економіки України.	612
Михайло Хромов. Види ухилень та уникнень від сплати податків в Україні	613
Віталій Царик. Вплив коливань валютних курсів на результати діяльності підприємств з іноземними інвестиціями	615
Тетяна Циба. Регулювання доходів від операційної діяльності сільськогосподарських підприємств.	615
Тетяна Цимбала. Соціальна відповідальність в умовах кризи	616
Ірина Чабан. Управління дебіторською заборгованістю підприємств	618
Інна Чепурна-Кос. Проблеми правового забезпечення природних монополій в умовах кризи в Україні	619
Олена Червоняк. Управління процесом фінансового забезпечення розвитку підприємництва регіонів.	620
Володимир Черкасов. Актуальність використання стратегії демаркетинга в умовах світової фінансово-економічної кризи.	622

Діана Чернецька. Особливості стратегічного планування в епоху глобальної нестабільності ринків.....	623
Богдан Чоп. Роль інституційних інвесторів у процесі реформування економіки України.....	624
Наталія Чопко. Необхідність та напрями фінансової підтримки аграрного сектора України в умовах кризи...	625
Юлія Чорна. Проблеми та шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками	626
Орест Чорний. Нефінансові ризики у діяльності вітчизняних банків.....	627
Катерина Чорномаз, Яна Петрівна Іщенко. Проблеми соціального страхування на випадок безробіття та облік їх відображення	628
Оксана Чубенко, Яна Петрівна Іщенко. Особливості обліку малоцінних активів.....	629
Павло Чуківський. Банківська система України у період кризи	630
Мирослава Тепла, Тетяна Чумакова. Вугільна промисловість України: сучасний стан та проблеми розвитку .	631
Мирослава Шалева. Страхування життя: становлення та перспективи розвитку	633
Уляна Шанта. Організація аналітичної роботи як засіб попередження кризових явищ на підприємстві.....	634
Мар'яна Швед. Проблеми та перспективи вищої освіти в Україні в процесі переходу до Болонської системи.	635
Анжела Швець. Державне регулювання рекламної діяльності в Україні	636
Борис Шевельов. Сутність франчайзингових відносин: переваги та недоліки організації франчайзингу	637
Марта Шевців. Напрями реформування податкової системи України.....	639
Євгенія Шевченко. Об'єктивні передумови створення та розвитку коаліційних систем в Україні	641
Олександр Шевчук. Проблеми державної підтримки інвестування в Україні	642
Іванна Шевчук. Управління продуктивністю організації на основі мотивації.....	644
Ірина Піхур, Марина Шевчук. Проблеми управління фінансами підприємства	645
Олександра Широкова. Проблеми реформування податкової системи України в умовах економічної кризи ...	646
Ірина Шиш. Оптимізація фінансової стійкості підприємства	647
Мирослава Шлапак. Світова фінансова криза як результат глобалізаційних процесів в економіці.....	649
Дмитро Шмирко, Алла Піхур. Необхідність стратегічного управління персоналом підприємства	650
Оксана Шостак. Роль Тендерної палати у сфері державних закупівель.....	651
Наталія Шпарик. Поняття адміністрування податків у світлі концепції партнерства між державою та бізнесом	652
Ілона Шпарій. Участь бухгалтера у подоланні кризи на підприємстві	653
Леся Штимер. Значення стратегічного аналізу в забезпеченні цільового рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства	654
Богдана Шулюк. Проблеми реалізації соціально-культурної політики в умовах світової фінансової кризи	656
Ірина Щирба. Концептуальна модель ефективного функціонування системи обліку оплати праці на підприємстві.....	657
Олена Юрчишин. Планування грошових потоків на підприємстві в умовах економічної кризи.....	657
Ірина Явна. Міжнародна податкова конкуренція в умовах економічної кризи	659
Ярослав Яковенчук. Сучасний стан страхового ринку	660
Мар'ян Якубець. Корпоративна культура як частина системи міжнародного управління організацією.....	661
Ольга Шитюк, Тетяна Якубич. Ринок мінеральних вод в Україні, його особливості та характеристика	662
Галина Яніцька. Банківська криза в Україні: причини появи та шляхи подолання.....	663
Роксолана Яремкевич, Олеся Садловська. Соціально-економічні чинники збереження здоров'я європейців ...	664
Олеся Яремчук. Особливості ринку праці України в умовах глобальної економічної кризи.....	665
Дем'ян Ясенчук. Проблема демократизації при моделюванні економічного зростання.....	666
Олег Ястремський. Перспективи впровадження процесів модернізації на підприємстві	668
Юлія Яцечко. Шляхи удосконалення оподаткування акцизним збором в Україні	668
Оксана Яцків. Основні причини виникнення податкових різниць з податку на прибуток.....	670
Ольга Яцульчак. Ефективність використання матеріальних запасів.....	671
Юлія Кірієнко. Відкрита економіка Словаччини: особливості трансформаційного періоду	672
Соломія Кейван. Фінансові офшорні центри.....	674
Юлія Никитюк. Визначення оптимального режиму валютного курсу для забезпечення економічної стабільності.....	675
Марта Квасінська. Причини та мотиви виходу іноземних банків на вітчизняний ринок банківських послуг...	676
Ірина Чех. Недоліки амортизаційної політики як механізму забезпечення самофінансування підприємств в умовах кризи	678
Богданна Косович, Олександр Бойко. Деякі проблеми розвитку галузі вантажних автомобільних перевезень..	679
Вікторія Біланін. Вплив кризи на комерційні банки	680
Володимир Усик. Маркетинг як інструмент боротьби з кризою на кондитерському ринку України	681
Олена Поліщук. Вплив світової кризи на заробітну плату	683

ББК 65.050.9(2)1+94
С43

Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання: Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції, Львів, 14-15 травня 2010 р.– Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2010.- 696 с.

До збірника увійшли тези доповідей учасників Міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції "*Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання*" (Львів, 14-15 травня 2010 р.), яка проходила на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка. Розглядаються актуальні проблеми сучасної економічної науки. Доповіді присвячені питанням впливу світової фінансово-економічної кризи на стан та розвиток економіки України, проблемам фінансово-кредитного забезпечення функціонування відкритої господарської системи в кризовий період, особливостям формування системи антикризового менеджменту в Україні та інших посткомуністичних країнах, аналізу соціальних проблем економіки в умовах спаду тощо.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти, аспірантів та студентів.

ББК 65.050.9(2)1+94

Наукове видання

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ

Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції
Львів, 14-15 травня 2010 р.

Упорядкування збірника:
Буняка В., Вавріна М., Моряк Т., Рудого Ю.
з використанням інформаційної системи
„KREZALIS: Конференція” (© Рудий Ю.)

Оригінал-макет *Юрій Рудий, Ольга Голубник, Василь Буняк*
Обкладинка *Василь Буняк*

Тези доповідей опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 11.05.2010. Папір офсет. №1. Гарнітура Times New Roman.
Друк офсетний. Умови.друк.арк. 93,5.

Друк: Дільниця оперативного друку економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка.
79008 Львів, просп. Свободи, 18.