

Кафедра міжнародного обліку і аудиту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Кафедра економіки промисловості та організації виробництва
ДВНЗ «Українського державного хіміко-технологічного університету» (м. Дніпропетровськ)
Кафедра управління персоналом и социологии
Уральского государственного университета путей сообщения (г. Екатеринбург, Россия)
Институт економіки і менеджменту
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (м. Київ)
Красноярский институт экономики Санкт-Петербургской академии управления и экономики
Полтавська державна аграрна академія
НП «Ассоциация Профессиональных Бухгалтеров Содружество» (г. Москва, Россия)
Кафедра економіки промисловості
Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
НОУ ВПО Институт законовeдения и управления
Всероссийской полицейской ассоциации (г. Тула, Россия)
ВНЗ Державний інститут підготовки і перепідготовки кадрів промисловості (м. Дніпропетровськ)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ У СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Збірник матеріалів
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції
14–15 жовтня 2013 р.

Дніпропетровськ
«Герда»
2013

Організаційний комітет:

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

Актуальні питання економіки та управління у сучасній соціально-економічних умовах: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 14–15 жовтня 2013 р. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – 313 с. – (серія «ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ») ISBN 978-617-7097-06-7

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

УДК 330; 657
ББК 65

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством.....	9
Баранова Е.В. ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	9
Васильєв В.О. ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.	12
Гамбеєва Ю. Н. НЕОБХОДИМОСТЬ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ И ВЫДЕЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОРГАНИЗОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	15
Голодишин У.В. ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА – ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	17
Горшуніна І.В. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	19
Давидова Т. В. ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	22
Ільчук П. Г. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЗАВДЯКИ КОНФІГУРАЦІЇ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЛАНЦЮГА ВАРТОСТІ.....	25
Копистиря А. М. ГЕОГРАФІЧНІ ТА ІСТОРИЧНІ ЧИННИКИ КОРУПЦІЇ	26
Лойко Є.М., Тиндирика О.О. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК НОВИХ ТРЕНДІВ ЕТНОМАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	28
Махнович О.О. АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДЕЯКИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	30
Павлів В.В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ.....	34
Перелі І.В. АНАЛІЗ СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ДОРОГОЦІННИХ МЕТАЛІВ УКРАЇНИ.....	37
Піскун А.В. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВНД ТА СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ	40
СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством	43
Братута О.Г. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	43
Воробйова Л.Д. ОПТИМІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	46
Давидов О. І. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	48
Дяченко Л.А. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ У ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	51
Жук О.І. ПРИНЦИПИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА	54
Іванова К.В. РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТОКУ У СТВОРЕННІ ВЛАСТИВОСТЕЙ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ.....	55
Карпенко Ю.В., До Дик Ань. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ	

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	57
Кашеєва І.О. РЕОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПРОЦЕС АДАПТАЦІЇ ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА	61
Клименко Ю. К. ВПЛИВ СТЕРЕОТИПІВ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ КАДРОВИХ РІШЕНЬ	63
Лозовський О.М., Козьякова О.І. УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ, ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ	65
Колесник К.С. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА УСЛУГ И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ	68
Кулінічев П.К. ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ	71
Кушнерик О.В. АНАЛІЗ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ПЕРЕРОБКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	73
Майборода О.Є. НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ МЕХАНІЗМІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	77
Бармашова Л.В., Матисов А.А. АВТОТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ, ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	79
Мусієнко О. Л. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	83
Немченко Т.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ	86
Олійник О.С., Рибчинський О.М. ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	88
Османова З.О. КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	92
Павлова М.Б. АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ	94
Petrov P.P. CYCLE OF WORKING CAPITAL AND LIQUIDITY - ADDITIONAL ANALYZES	95
Святохо Н. В., Сейтмамєтова Э. Э. К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КОРПОРАЦИИ	98
Слободянюк Н.А. КОУЧИНГ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ	101
Софійчук К.К. ВЗАЄМОДІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ТА ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ	105
Темєлкова М.П., Бакалов И.С. ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕЛЯЦИИ «МЕНЕДЖМЕНТ – БИЗНЕС ЛИДЕРСТВО»	107
Тєсля К.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ	110
Титарєнко О.С. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНІСТІ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	114
Трегуб О. М. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОСТЕПОВОЇ ЧАСТИНИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	116
Фарафонова Н.В. МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	118

Фроленко О.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	121
Тихобаев В.М., Шатохина А.Г. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СРЕДЕ АУТСОРСИНГА	125
Бойко О.В., Щербакова К.Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	127
СЕКЦІЯ 3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка	130
Гімпель В. В. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ	130
Павлик Є.А. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ЧИННИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	132
Паньшин І.В., Добронравова А.М. ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНА	135
Пахомова Е.С. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РФ: ВИДЫ, ТРЕБОВАНИЯ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ОБОСНОВАНИЮ.....	138
Пинда Р.В. НАПРЯМИ ВЕРТИКАЛЬНО-ГОРИЗОНТАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БУДІВЕЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ	142
Степанова О.В. РОЗРОБКА МОДЕЛІ ВИБОРУ ВАРІАНТА РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ.....	145
Хандій О.О. ФОРМИ САМООРГАНІЗАЦІЇ У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ.....	148
СЕКЦІЯ 4. Гроші, фінанси і кредит	152
Балахничёва М.М., Балахничёва Л.С. ФИНАНСОВЫЕ КОВЕНАНТЫ: ЗА И ПРОТИВ	152
Брудіна А.О. НЕДОЛКИ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	155
Бурлуцький Б.В., Ведерникова К.С. МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	158
Галіта А.С. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ	160
Гузь М.М. ДИНАМІКА ВАЛОВОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ.....	161
Західна О.Р., Акименко Н.Д. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я МІСТА ЛЬВОВА.....	164
Кішенко В.О., Антоненко В.М. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	168
Кішенко В.О. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖЕР, ЙОГО РОЛЬ І ЗАДАЧІ В УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ	170
Корчан А.В. ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	173
Крамаренко І.С. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ.....	175
Куницын И.И. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	177

Лисенко В.С., Абрамітова Д.Р. МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ.....	180
Маковська М.В. ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ	183
Маркуц Ю.И. АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «БЮДЖЕТ»	186
Нестерова Д.С. СТРАТЕГІЧНЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ	190
Попівняк Ю.М. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЮВЕЛІРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	192
Манеров Г.М., Попруга В.Ю. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	195
Портна О.В. СУКУПНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ.....	198
Прядко Ю.В. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ: ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	202
Манеров Г. М., Сакарова А. М. КРЕДИТНА ІНФОРМАЦІЯ – ОСНОВА ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ.....	205
Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. АУДИТ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНСПЕКЦІЇ УКРАЇНИ	208
СЕКЦІЯ 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит	212
Аніщенко Г.Ю., Загребельна Н.І. ОБЛІК ТА УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАГАЛЬНООБОВ’ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ	212
Атамас П.Й., Атамас О. П. ВПЛИВ НА СУМУ ПРИБУТКУ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА РЕМОНТИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА БЕЗОПЛАТНО ОТРИМАНИХ АКТИВІВ.....	215
Байдыбекова С.К. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МСФО.....	218
Бардаш С.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....	222
Гофербер Ю.В. ВИЗНАЧЕННЯ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	225
Єршова Н. Ю. ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ ЯК УНІВЕРСАЛЬНА ОСНОВА КОНВЕРГЕНЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ... ..	228
Козир Т.М. ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «КОНТРОЛЬ І РЕВІЗІЯ» У СУЧАСНИХ УМОВАХ	231
Машкова Т. В. ОЦІНКА ЯКОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	232
Сливка Я.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ.....	235

СЕКЦІЯ 6. Оподаткування та бюджетна система	238
Воробей Е.К., Авдиенко И.К., Вдовина С.В. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ	238
Гварлиани Т.Е., Волкова-Гончарова Т.А. РОССИЙСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	242
Боташева З.С., Мулыкина В.П. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НДФЛ	245
Сидорович О.Ю. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	249
СЕКЦІЯ 7. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності	253
Ахтямов М.К., Гончар Е.А. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	253
Ермоленко С.А. УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	255
Жильцов А.В., Зимин А.А., Янковский А.В. АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК СВОЙСТВО ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО ФУНКЦИОНАЛА	258
Куделя Л. В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ – ОДИН ІЗ АСПЕКТІВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	261
Лойко Д.М., Нікуліна К.С. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	264
Піх М.З. СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА»	266
Сіднєва Ж.К. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА–ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	269
Матвійчук В.І., Стражева В.В. МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИКА	272
Хлевицька Т.Б. СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД	276
СЕКЦІЯ 8. Математичні методи в економіці	278
Гнатченко Є.Ю. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ СТАТИСТИКИ В ОЦІНОЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	278
Гордієнко В.О., Григораш О.В. ЗАСТОСУВАННЯМ ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ	280
Котова Ю. В. ПРОГНОЗНАЯ МОДЕЛЬ КАНАЛА ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЙ МОНЕТАРНОЙ ТРАНСМИССИИ УКРАИНЫ	283
Олейник В.М. ПРИМИНЕНИЕ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ В АКТУАРНЫХ РАСЧЕТАХ	285
СЕКЦІЯ 9. Державне управління, самоуправління та державна служба 287	287
Глух М.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИНКОМ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ	287

Корнійчук А. В. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ ТА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ	289
Максимова Т.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВІДМІННІСТЬ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	292
Нікіфорова І.І. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН У СУСПІЛЬСТВІ.....	296
Пивоварчук Л. В. ПРОБЛЕМИ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ УКРАЇНИ	299
Федоренко А.С. ПОИСК СИНЕРГИИ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ СО СМИ	302
Diana O. Kharynovych-Yaworska. APPLICATION OF CLUSTER ANALYSIS TECHNIQUE FOR ESTIMATION AND PREDICTION OF RETAIL TURNOVER IN CERNIVTSI OBLAST	306
СЕКЦІЯ 10. Економіка права.....	311
Коваленко В.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПРОДУКТ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЙОГО ДОСЛІДЖЕННЯ	311

СЕКЦИЯ 1. Економіка і управління національним господарством

Баранова Е.В.

ст. преподаватель,

*Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана
Петра Конашевича-Сагайдачного,*

Севастопольский факультет морского транспорта, г. Севастополь

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одной из центральных проблем экономической науки является определение условий достижения непрерывного и устойчивого экономического роста в национальной экономике. В общем виде экономический рост трактуется как увеличение объемов общественного производства и расширение производственных возможностей общества. Из данного определения вытекает то, что он может быть достигнут двумя способами:

- за счет более эффективного использования производственных возможностей национальной экономики.

- за счет увеличения самих производственных возможностей.

Зависимость экономического роста от наличия в стране факторов производства и эффективного их использования лежит в основе различных производственных функций экономического роста.

Разрешение основного маржиналистского противоречия между бесконечно растущими потребностями и ограниченными возможностями их удовлетворения возможно только при обеспечении необходимых темпов экономического роста. Изменения, происходящие в современной экономике, свидетельствуют о том, что происходит перегруппировка факторов и источников, определяющих экономический рост. Преобладающей качественной характеристикой данного роста должна быть инновационная составляющая, выступающая в виде единой целостной системы инновационных процессов, продуктов, услуг, научных знаний, изобретений, которой по силе преодолевать негативные экологические и социальные последствия развития. Это доказывает опыт накопленный развитыми странами.

Во второй половине XX в. сначала лидировали страны, первыми внедрившие достижения научно-технической революции (инновации) (США, Англия, Франция и др.). Это происходило путем сотрудничества университетов и промышленности (создание так называемых научных парков). Первый такой парк появился в США в 1949 г. на базе Стэнфордского университета (штат Калифорния). Научный парк, или технопарк служит для развития наукоемких технологий, наукоемких фирм. Научные парки – формы интеграции науки с промышленностью – относятся к I разряду территориальных научно-промышленных комплексов. В развитии научных парков четко прослеживается два этапа: 60-е годы, когда возникло большинство научных парков на их

«родине» в США и появились зачаточные их формы в западноевропейских странах – Великобритании, Франции, ФРГ.

Затем с опережением стали развиваться страны, которые наиболее быстро применяли в производстве уже освоенные новые технологии. В 80-е годы, с начала которых стало формироваться второе поколение технопарков в США и Западной Европе, появились технопарки и в странах, где их раньше не было. К ним, например, относятся Япония и так называемые «новые индустриальные страны» первого поколения (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг). Японская модель научных парков, в отличие от американской, предполагает строительство совершенно новых городов, так называемых технополисов, сосредоточивающих научные исследования в передовых и пионерных отраслях и наукоемкое промышленное производство. Проект "Технополис" – проект создания технополисов – был принят к реализации в 1982 году.

Один из таких технополисов – «город мозгов» Цукуба. В нем живет 11500 человек, работающих в 50 государственных исследовательских институтах и 2 университетах. В Цукубе находятся 30 из 98 ведущих государственных исследовательских лабораторий Японии, что делает этот городок одним из крупнейших научных центров мира.

В 1990-е годы начался новый этап в экономическом росте многих стран: выросла скорость увеличения производства в развивающихся странах. Особенно выделяются новые индустриальные страны «второго поколения»: Индонезия, Филиппины, Малайзия и Таиланд. Они конкурируют с развитыми странами не только по производству традиционного текстиля, других относительно простых потребительских продуктов, но и на рынке сложных изделий, включая средства производства.

В перспективе особенно заметной в мировой торговле станет роль таких быстро развивающихся стран, как Китай, Индия, Республика Корея, страны юга Африки, Польша, Турция, Мексика, Бразилия, Аргентина, Россия. Эти страны, объединенные в понятие «большие новые рынки», располагают значительной территорией, населением и экономическим потенциалом.

Украина делает первые шаги на пути инновационного развития. Технопарки играют важнейшую роль как пионерные структуры, позволяющие при недостаточном государственном финансировании внедрять механизмы целевого использования средств, получаемых при выполнении инновационных проектов, для развития собственных научных баз, что является сегодня единственной возможностью поддержки и развития как научно-технологического потенциала, так и инновационной деятельности в стране.

Верховная Рада Украины 1 июня 2000 г. приняла Закон "О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков «Полупроводниковые технологии и материалы, оптоэлектроника и сенсорная техника», «Институт электросварки им. Е.О. Патона», «Институт монокристаллов», тем самым положив начало деятельности трех первых украинских технологических парков, созданных на базе крупнейших научно-исследовательских институтов НАН Украины.

Разработка и реализация инновационных и инвестиционных проектов в технопарках происходит при участии научных и инженерно-технических сотрудников организаций–участников. Они включают тысячи научных и инженерно-технических специалистов, сотни кандидатов и докторов наук, высококвалифицированных рабочих, которые имеют значительный научный и практический опыт работы в своих отраслях. Инновационная деятельность технопарков базируется на материально-технической и производственной базе, которая включает научные лаборатории, инженерно-конструкторские отделы, опытные производства. Существующая на сегодня научная и производственная инфраструктура технопарков способна обеспечить проведение всего комплекса работ согласно проектам от научных исследований до промышленного выпуска инновационной продукции, маркетинговых исследований и обучения персонала.

Инновационные процессы являются неисчерпаемым источником экономического развития, а инновации – это основа преобразований социально-экономических систем, определяющие темпы и масштабы экономических процессов.

На индустриальной и постиндустриальной стадиях производства экономика прогрессирует на революционно изменяющемся техническом базисе. В основе экономического роста любого государства лежит инновационная направленность стратегии и тактики развития производства. Научно-технологические нововведения (инновации) являются мощным двигателем общественного прогресса. Развитие инновационной модели структурной перестройки экономики и ее рост, утверждение Украины как высокотехнологичного государства должны являться основным принципом государственной политики.

Стратегия инновационного развития, подчинение ей преобразований в экономике и, наконец, тактики конкретных действий во всех проявлениях экономической жизни общества, и прежде всего в финансово-кредитной, налоговой, инвестиционной сферах, должны стать главным приоритетом развития Украины. Это единственная возможность преодолеть существующий кризис, заложить основы и определить перспективы дальнейшего устойчивого развития страны.

Литература

1. Закон Украины «Об инновационной деятельности» // Инновации. – 2002. - № 7 - Режим доступа: <http://domino.innov.ru/innov/archive.nsf>
2. Инновации и экономический рост. – М.: Наука, 2002. – 377с.
3. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Гесць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П.- К.: Знання України, 2002. – 326с.
4. Інноваційна складова економічного розвитку: Монографія / Відп.ред. Л.К.Безчасний.- К.: Ін-т економіки НАН України, 2000. - 262с.
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І.Франка, 2001. – 608с.
6. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536с.
7. Тувакова Н. В. Проблеми регулювання і стимулювання інноваційної діяльності / – К.: УкрІНТЕІ, 1997. – 31с.

Васильєв В.О.

аспірант

Донецький національний університет

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Методологічні положення зі статистики капітальних інвестицій засновані на положеннях: Господарського кодексу України; Цивільного кодексу України; Бюджетного кодексу України; Податкового кодексу України; Земельного кодексу України; Законів України "Про державну статистику", "Про інформацію", "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців", "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про інвестиційну діяльність", "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати", "Про фінансовий лізинг", "Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю"; постанови Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 № 118 "Про затвердження Положення про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України" станом на 04.02.2011 р.; наказу Держкомстату від 29.12.2009 № 498 "Про затвердження структури плану статистичного спостереження та глосарія до нього", від 21.12.2009 № 481 "Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць та формування основ сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств"; наказу Мінфіну від 22.12.2011 №1691 "Про затвердження Порядку формування Єдиного реєстру розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів", зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 12.01.2012 за № 33/20346; Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України; Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ; Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: 7 "Основні засоби", 8 "Нематеріальні активи", 16 "Витрати", 30 "Біологічні активи", 32 "Інвестиційна нерухомість; міжнародних стандартах статистичного обліку: Регламенту Європарламенту та Ради Міністрів Європейського Союзу № 295/2008 від 11.03.2008 р., Системі національних рахунків-1993, Системі національних рахунків-2008.

В основу статистичної звітності покладено наступне групування інвестицій залежно від їх форми:

1. Капітальні інвестиції - інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів (визначення Державної служби статистики) [1].
2. Інвестиції в фінансові активи - фінансові інвестиції (найбільш поширена форма здійснення інвестицій в світі, що займає важливе місце в

економічній системі).

Згідно Державної служби статистики України, статистика інвестицій належить до розділу «Інвестиції і будівельна діяльність». В межах даного розділу досліджується тільки статистика капітальних інвестицій. Однак така система побудови статистики залишає поза межами статистичного вивчення дослідження фінансових інвестицій, що не дозволяє проводити комплексні статистичні дослідження інвестиційної діяльності. Система показників інвестицій зовнішньоекономічної діяльності відноситься до розділу «Зовнішньоекономічна діяльність», але в той же час входить до статистики інвестицій.

Аналіз інвестиційної діяльності передбачає попередню систематизацію показників про стан інвестиційної сфери і динаміку розвитку інвестиційної діяльності. Наявні статистичні показники для аналізу інвестиційної діяльності можна об'єднати у чотири групи: показники, що характеризують діяльність суб'єктів і об'єктів інвестування; показники, що відображають обсяги і структуру капітальних інвестицій; показники, що характеризують рух цінних паперів; показники зовнішньоекономічного руху капіталу.

Більшість зазначених показників міститься у статистичній звітності і дозволяє побудувати узагальнені системи макроекономічних показників. Але проблемою є система показників щодо фінансових інвестицій, облік яких ведеться Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Всю систему показників аналізу інвестиційної діяльності можна розділити на дві підсистеми: підсистему показників, що характеризують процес інвестування та підсистему показників, що характеризують результати інвестування.

Основна мета першої підсистеми показників - надання всебічної характеристики суб'єктам інвестування, інвестиційним ресурсам та умовам взаємодії учасників інвестування. В межах цієї підсистеми доцільно виділити наступні групи показників:

- показники, що характеризують учасників інвестиційної діяльності; що призначені для дослідження: інвестиційної привабливості підприємств, галузей, регіонів; що досліджують інвестиційну активність учасників інвестиційної діяльності: населення, підприємств, установ, організацій; показники схильності до інвестування основних учасників інвестиційної діяльності;
- показники, що характеризують ресурси - інструменти інвестиційної діяльності (для оцінки ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності; показники джерел формування та структури інвестиційних ресурсів на макрорівні; показники ресурсного потенціалу на мікрорівні, на рівні регіонів, галузей, ринків, а також на макрорівні;
- показники процесу інвестування, на основі яких можна проводити: аналіз умов інвестування - макроекономічний аспект; дослідження сфери інвестування - структура інвестиційного процесу на макрорівні, на рівні регіону і галузі; аналіз форм інвестування; дослідження обсягів інвестування; аналіз ризиків при інвестуванні [2, с. 51].

Друга підсистема показників включає показники, які характеризують ефективність інвестування на різних рівнях. Така система показників дозволить побудувати багаторівневу модель результатів інвестиційної діяльності на мікрорівні та макрорівні, а також ефективності інвестиційного процесу в цілому.

Структуризація інформаційних потоків є необхідною складовою організації статистичного спостереження і реалізації ключових задач статистичного аналізу. Результативність статистичного аналізу в значній мірі залежить від повноти і вчасності забезпечення точною і достовірною інформацією. Інвестиційна діяльність є складною багатофункціональною динамічною системою, що вимагає впорядкування, структурування, забезпечення якості та вчасності отримання статистичних даних. На сьогодні інформаційні потоки, що характеризують інвестиційний процес та результати інвестиційної діяльності, не дозволяють проводити його комплексний статистичний аналіз. Серед основних причин цього слід виділити:

- відсутність єдиного підходу щодо формування інформаційних потоків на різних рівнях;
- невизначеність щодо кола проблемних питань інвестиційної діяльності;
- недосконала структурованість та невпорядкованість інформаційних потоків;
- відсутність спрямованості інформаційного забезпечення на кінцевих користувачів - суб'єктів прийняття інвестиційних рішень, як на макро- так і на мікрорівні.

Крім того, погіршує ситуацію відсутність теоретично обґрунтованих принципів та підходів щодо побудови інформаційної системи забезпечення статистичного аналізу інвестиційної діяльності. Ці питання на сьогодні розглядаються тільки на рівні форм статистичної звітності та інструкцій до них. Зокрема, це форми: 2-інвестиції; 2-Б; 2-КБ; 11-ОЗ; 10-ЗЕЗ та інші, що стосуються реальних і фінансових інвестицій, а також суб'єктів інвестиційної діяльності [2, с. 53-54].

Отже, аналіз наявних форм статистичної звітності показав, що інформаційне забезпечення не відповідає реальним потребам аналізу інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності.

Література

1. Державна служба статистики України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Ковтун Н.В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика / Н.В. Ковтун. – Київ: 2005. – 356 с.

Гамбеева Ю. Н.

преподаватель

*Филиал Московского Государственного Университета им. М.В. Ломоносова
в г. Севастополе*

НЕОБХОДИМОСТЬ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ И ВЫДЕЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОРГАНИЗОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Национальная экономическая система представляет собой сложное образование, охватывающее систему социально-экономических отношений, которые формируются на определенной территории между государством, хозяйствующими субъектами и домашними хозяйствами.

В ходе исторического развития национальных экономик менялся механизм их воспроизводства как единого целого. Это проявилось в усилении вмешательства государства в регулирование социально-экономических процессов и одновременной активизации процесса децентрализации политической и хозяйственной власти. На этой основе формируются объективные политические и экономические основы для формирования внутри единых национальных хозяйств обособленных территориальных экономических систем.

Среди политических причин можно выделить становление институтов политической демократии правового государства. Так, А. де Токвиль отмечал, что центральная власть в своем стремлении к созданию и приведению в действие огромного количества разнообразных общественных механизмов, довольствуется неполными результатами. Однако, если происходит объединение индивидуальных сил с общественными, как это происходит в рамках локальных территориальных единиц, удается добиться того, чего «самая сконцентрированная и самая деятельная власть была бы не в состоянии сделать» [1, с.89]. Децентрализация управления предоставляет людям возможности участия в политическом процессе, в приобщении к демократическим институтам, воспитания чувства ответственности и гражданственности. Деятельность территориальных (региональных) органов власти, становится более понятной, чем деятельность центральных властей, поскольку она затрагивает насущные потребности людей. А временной лаг между принятием и исполнением решений на региональном уровне значительно короче, чем на национальном.

Таким образом, территориальное управление является стабилизатором политической системы, предотвращая концентрацию власти в руках центрального правительства.

Становление системы территориального управления и формирование особых локальных территориально-организованных экономических систем в границах национальной экономики, обусловлено и экономическими причинами.

Историческое развитие хозяйственной жизни привело к необходимости создания определенных общественных институтов, которые бы выполняли регулирующие функции, и они были возложены на государство. Причем, на различных этапах становления и развития экономики менялось отношение к

объему функций государства в рамках социально-экономических процессов. В период XV – XVII вв. отмечалась необходимость активного государственного регулирования торговли и промышленности, с середины XVIII и до конца XIX вв. государство ограничивалось выполнением базовых функций «ночного сторожа», таких как оборона, защита прав собственности, правопорядок, контроль за исполнением контрактов. С конца XIX века в связи с изменением материальной основы производства создаются предпосылки возникновения системы постоянного и активного вмешательства государства в социально-экономические процессы. Расширяются экономические и социальные функции государства. Так государство стало внедрять инструменты антициклического, бюджетного, кредитно-денежного регулирования; применять политику распределения доходов, экологические и демографические программы; способствовать развитию социальной инфраструктуры.

Но по мере расширения объема государственных функций, все более отчетливо вырисовывается проблема невозможности из единого центра эффективно и в полном объеме удовлетворять многообразные социальные и экономические потребности субъектов, действующих в совершенно различных природно-климатических и экономических условиях.

Поэтому актуальными стали вопросы территориального управления и децентрализации хозяйственной жизни:

- по мере усложнения хозяйственных процессов национальные экономические системы стали представлять сложные многоструктурные образования, поэтому был необходим поиск новых эффективных форм производства.

- в условиях чрезмерной централизации властных полномочий и существенного расширения экономических функций, государство утратило гибкость, динамичность, возможность оперативно реагировать на региональные проблемы.

- недоучет природно-географических, социально-экономических, этнонациональных и других особенностей тех или иных регионов приводил к тому, что затрачиваемые ресурсы не приносили должной отдачи, а эффективность государственного регулирования экономики снижалась.

В этих условиях прослеживаются преимущества территориального управления, которые заключаются в том, что близость к населению и знание реальной ситуации соответствующих территориальных единиц позволяет более быстро и гибко реагировать на возникающие проблемы. Более эффективным становится и процедура контроля использования средств. Одновременно наблюдается и большая заинтересованность и активность населения, которое ощущает непосредственно на себе отдачу от тех или иных экономических мероприятий.

Таким образом, выделение территориально-организованных экономических систем и развитие территориального управления способствовало разрешению ряда проблем функционирования национальных экономических систем, связанных с несовместимостью осуществления большинства экономических функций по регулированию национальной экономики исключительно центральным правительством.

Литература

1. Токвиль А. Демократия в Америке. - М, 1994. - С.89.

Голодишин У.В.

студентка кафедри обліку та аналізу

Національний університет «Львівська політехніка»

ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА – ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Високий рівень безробіття, політична нестабільність, низькі показники ВВП, падіння попиту на деякі експортні товари України, порушення взаємозв'язків між елементами економічної системи держави, зниження рівня якості життя населення – такими є ключові характеристики сучасного стану економічного розвитку України. Багато з цих проблем дозволить вирішити комплексне забезпечення стабільного функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва, які чинять найбільший вплив на забезпечення позитивної динаміки розвитку економіки та підвищення рівня життя громадян.

Сучасна практика господарювання і світовий досвід показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія великих, середніх і малих підприємств та їх оптимальне співвідношення. Малий бізнес, що постійно змінюється, є найбільш динамічним елементом структури народного господарства [1, с.188].

За даними Євростату [2] на 2010 рік переважна більшість підприємств (99,7%) нефінансового сектору економіки 27 країн Євросоюзу є малими або середніми (кількість працівників – менша 250). В абсолютних показниках це складає 21,7 млн. На таких підприємствах задіяні 67,5% робочої сили нефінансового сектору, що складає 89,6 млн. осіб. Більше 9 з 10 (92,4%) підприємств в країнах Євросоюзу класифікуються як мікро (з чисельністю працівників менше 10 осіб). Поряд з цим, як демонструють дані Євростату, й досі проблемою залишається відносно низька продуктивність праці робітників, задіяних на цих підприємствах.

В Україні частка малих і середніх підприємств у загальній їх кількості становить відповідно 94,3% та 5,5%, що в цілому відповідає рівню розвинутих країн світу. Про місце і значення малого і середнього підприємництва свідчить також його частка у загальній кількості зайнятого населення. В Україні в малому і середньому підприємстві у 2012 році було зайнято 5,2 млн. осіб, що становить лише 25 відсотків економічно активного населення працездатного віку [3].

Світовий досвід і практика господарювання показують, що результати розвитку малого і середнього підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що мале підприємництво є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих

товарних ринках, створення додаткових робочих місць і як наслідок скорочення безробіття, розвитку конкуренції, активізації інноваційних процесів, швидкого насичення ринку товарами та послугами [4, с.23].

Критерії віднесення підприємств до категорії малих, встановлені Господарським кодексом України, в цілому відповідають рекомендаціям Єврокомісії – кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро. В Європі також поширена практика використання валюти балансу (використовується поряд з показником обороту) як критерію віднесення підприємств до середніх, малих або мікро.

Розуміння наявності проблем, що перешкоджають розвиткові малого та середнього підприємництва в Україні та необхідності їх комплексного вирішення програмним методом призвело до розробки та схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки, яка спрямована на реалізацію Закону “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні”. Вона має на меті створити сприятливі умови для провадження діяльності малих та середніх підприємств, їх підтримки та розвитку шляхом впровадження інноваційних технологій.

Попри необхідність структурних зрушень в цьому секторі бізнесу, важливо щоб положення Концепції не мали виключно декларативного характеру і продемонстрували життєздатність на практиці. Пам’ятаємо, що подібна Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні вже приймалася на законодавчому рівні у 2000 році. Багато напрямів реалізації державної політики щодо вирішення проблем розвитку малого підприємництва залишилися й досі нерезалізованими, зокрема:

- мережа регіональних фондів підтримки підприємництва була сформована, однак її функціонування залишається недостатньо ефективним, зокрема, й через недостатність фінансування;

- кредитно-гарантійні механізми мікrokредитування залишаються надієвими, оскільки на даний час підприємцю практично неможливо залучити кредитні ресурси під державні гарантії;

- реальна взаємодія органів влади з громадськими організаціями підприємців для вирішення нагальних проблем бізнесу часто підміняється створенням негнучких бюрократичних структур на зразок рад чи об’єднань;

- незначний обсяг власного капіталу заважає розвитку державних фінансових установ, на зразок Українського банку реконструкції та розвитку, Державної іпотечної установи, в той час як державні банки кредитують малий та середній бізнес під відсотки, зіставні з подібними продуктами від комерційних банків;

- існування адміністративних бар’єрів в сфері дозвільної практики, орендних відносин, реєстрації власності та процедури банкрутства.

Як наслідок, у 2013 році Україна в рейтингу Світового банку DoingBusiness займала лише 137 місце серед 185 досліджуваних економік за

параметрами, які відстежують умови для діяльності малого та середнього підприємництва [5].

Однак є й позитивні зрушення, зокрема щодо подальшої гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством Європейського Союзу, спрощення процедури реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, створення бізнес-інкубаторів тощо.

Отже, наявний стан і необхідність подальшого розвитку малого і середнього підприємництва призвели до підвищення інтересу до забезпечення ефективної реалізації виваженої державної політики у цій сфері з урахуванням галузевих та регіональних особливостей. Поліфункціональність малого бізнесу та його виняткове значення для економіки та населення України зумовлює актуалізацію питань його регулювання державними органами влади. Прийняття та виконання Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки покликано вирішити низку нагальних проблем бізнесу та забезпечити підґрунтя для його стратегічної модернізації. Висновки щодо дієвості програми можна буде зробити в найближчі роки.

Література

1. Васильєва Д.В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д.В. Васильєва // Міжнародний Науковий Журнал “Механізм регулювання економіки”. – 2011. – №3 (53). – С.188-196.
2. Business economy – size class analysis: Data from April 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Business_economy_-_size_class_analysis
3. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.08.2013 №641-р.
4. Стецюк П.І. Малий бізнес як пріоритетний напрям розвитку України/ П.І. Стецюк, Л.І. Данчак // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : збірник наукових праць. – 2008. – Вип. 6 (74). – С.22-29.
5. Ease of Doing Business in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>

Горшунова І.В.

к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Інноваційний шлях розвитку суспільства визначає стратегію розвитку системи вищої освіти в напрямку поєднання функції передачі накопиченого суспільного досвіду, знань та навичок зі сприянням у розробці нових наукових ідей, технічних рішень, технологічних процесів, підготовкою фахівців нового рівня, які відзначаються розвинутими професійними, аналітичними та новаторськими здібностями [1].

Виконання цих завдань у системі вищої освіти України сприятиме досягненню її основної мети – підготовці фахівців, професійно-кваліфікаційні характеристики яких відповідають потребам соціально-економічного розвитку суспільства і є визначальними чинниками їх конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках праці.

В умовах фінансово-економічної кризи та недостатності фінансових ресурсів реформування системи вищої освіти потребує забезпечення реалізації заходів щодо інноваційних перетворень в системі фінансування вищої школи.

Проблеми фінансового забезпечення галузі вищої освіти вимагають концептуального вдосконалення системи фінансування вищих навчальних закладів на базі інтеграції виробничої сфери, науки та вищої школи.

Якість сучасної вищої освіти цілком залежить від поєднання у вищій школі навчального процесу, сучасних наукових досліджень та інновацій.

Дослідженням вищої освіти як фактора економічного зростання країни займалися такі українські вчені як В. Андрущенко, Д. Бондаренко, І. Вакарчук, В. Геєць, Б. Данилишин, Т. Калужна, В. Кремень, В. Куценко, С. Ніколаєнко та ін.

Проблеми формування системи фінансового забезпечення вищої освіти та особливості її функціонування займалися такі науковці: Л. Антошкіна, Й. Бескид, Т. Боголіб, Є. Бойко, В. Буковинський, О. Василик, В. Гельман, А. Даниленко, Л. Добровольський, М. Карліна, П. Коваль, В. Коміренко, М. Малік, І. Майбурова, І. Мороз, В. Опаріна, Л. Плахотникова, К. Павлюк, С. Салига, В. Федосов, С. Юрій та інші.

Але, незважаючи на значні здобутки науковців у цій галузі економічної науки, необхідно поглибити теоретичні дослідження щодо формування та розвитку механізму фінансового забезпечення вищої освіти в контексті інноваційного та стійкого розвитку економіки.

Механізм фінансового забезпечення вищої освіти визначається як елемент реалізації державної політики в галузі вищої освіти, і, розглядається як сукупність самостійних, взаємопов'язаних форм, методів, інструментів, важелів впливу, які забезпечують формування й використання фінансових ресурсів для ефективної реалізації освітньої, науково-дослідної, відтворювальної та навчально-виховної діяльності системи вищої освіти.

Важливими складовими механізму фінансового забезпечення вищої освіти, на основі яких здійснюється коригування напрямків подальшого розвитку системи вищої освіти України, є:

- система фінансового забезпечення;
- система фінансового регулювання;
- система важелів впливу.

Фінансове забезпечення системи вищої освіти пов'язане із формуванням і використанням фінансових ресурсів вищих навчальних закладів різних форм власності й включає: самофінансування, бюджетне фінансування, та кредитування [2].

Сучасні зміни у фінансовому забезпеченні системи вищої освіти України спрямовані, насамперед, на формування цільових проблемно-орієнтованих

фондів підприємствами та інтеграційними комплексами (місцевого, регіонального рівнів), кошти з яких спрямовуються на фінансування вищої освіти та розширення фінансової самостійності освітніх закладів щодо використання фінансових ресурсів, які знаходяться в їх розпорядженні.

Формування цільових проблемно-орієнтованих фондів підприємствами обґрунтовується тим, що крім своєї профільної діяльності всі підприємства та інтеграційні комплекси повинні своїми фінансовими ресурсами брати участь у підтримці «соціальної сфери» (нині це називається «благодійністю»), у тому числі вищої освіти.

У підтримці «соціальної сфери» складається один з найважливіших аспектів соціальної відповідальності бізнесу: якщо бізнес не підтримує цю сферу за своєю ініціативою відповідно до життєвих потреб більшості людей, які не є підприємцями, то мова про соціальну відповідальність бізнесу неправомірна, оскільки в цьому випадку підприємницьке меншість неминуче паразитує на суспільстві, пригнічуючи життя переважної більшості – підприємців, у тому числі працівників вищої освіти.

Щоб підприємства підтримували «соціальну сферу» та вищу освіту за своєю ініціативою, необхідно щоб процедури організації проблемно-орієнтованих фондів та використання за призначенням коштів, що відраховуються до них підприємствами зі своїх доходів з метою вирішення соціальних проблем (у тому числі проблем вищої освіти) на всіх рівнях господарювання (місцевому, регіональному, загальнодержавному), були формалізовані державою в законодавстві про господарську та фінансову діяльність, починаючи з «Плану рахунків бухгалтерського обліку». Крім того, й у Податковому кодексі необхідно включити положення, які визначають вигідність підприємству підтримувати громадські організації та фонди, що працюють з соціально значимими проблемами. Так, законодавство багатьох країн передбачає податкові пільги тим підприємствам, які поряд зі своєю комерційною діяльністю займаються благодійністю.

Фінансове регулювання системи вищої освіти здійснюється за допомогою фінансових інструментів та методів розподілу фінансових ресурсів, завдяки яких реалізуються економічні інтереси усіх суб'єктів ринку освітніх послуг. Основним методом організації фінансових відносин у вищих навчальних закладах є нормативний, що передбачає необхідність встановлення оптимального співвідношення між його використанням і самостійністю вищих навчальних закладів. Це обумовлює вдосконалення системи важелів впливу – включення ціни на освітні послуги, яка визначається обсягом суспільно необхідних витрат ВНЗ, попитом на освітні послуги та рівнем платоспроможності споживачів (студентів, слухачів тощо).

Для реалізації ефективного фінансового механізму функціонування системи вищої освіти необхідне визначення оптимального обсягу, структури й спрямування фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси системи вищої освіти розглядаються як грошові надходження та доходи, що створюються в результаті розподілу й перерозподілу ВВП, акумулюються в державному, регіональному та

приватному секторі вищої освіти й спрямовуються на реалізацію загальнодержавних та регіональних освітніх програм.

Фінансові ресурси класифікуються за такими ознаками:

- форма власності;
- статус підпорядкування ВНЗ;
- характер діяльності ВНЗ;
- джерела формування;
- періодичність надходження;
- кругообіг коштів;
- зміст надання платних послуг;
- спосіб залучення фінансових ресурсів;
- методи акумулювання коштів.

Отже, перспективи розвитку фінансового механізму системи вищої освіти значною мірою обумовлені специфікою цілей і завдань вищої освіти країни [3]. Тому, у світлі інноваційних перетворень в системі вищої освіти України, необхідно впроваджувати цілісну концепцію функціонування та розвитку фінансового механізму системи вищої освіти як складової інноваційної стратегії держави, яка базується на поєднанні елементів системи загальнодержавного, регіонального та ринкового регламентування і регулювання.

Література

1. Горшунова І.В. Сучасні інноваційні перетворення економіки та вищої освіти в Україні // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. - № 4(62). С.128-132.
2. Тимошенко О. В. Особливості реалізації фінансового механізму системи вищої освіти України / О. В. Тимошенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 1 (25). – С. 123–130.
3. Експертна оцінка проекту «Національної стратегії розвитку освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/high_school/24282/

Давидова Т. В.

здобувач

Українська держава академія залізничного транспорту, м. Харків

ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Серед усіх видів транспорту залізничний транспорт являється одним з конкурентоспроможних видів транспорту як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку перевезень, оскільки забезпечує потребу у транспортно-економічних зв'язках та перевезенні населення.

Щоб і надалі залишатися на цих позиціях залізничній галузі необхідно: розроблення та впровадження нових основних фондів, а саме оновлення та модернізація рухомого складу та обладнання; удосконалення різноманітних

технологічних процесів; впровадження додаткових послуг; застосування нової системи управління. Усе вище викладене вимагає ефективного використання інноваційних процесів.

Але інноваційна діяльність передбачає вкладання чималих фінансових ресурсів, а оскільки на сьогоднішній день існує брак бюджетних коштів, і держава не зможе самостійно здійснювати фінансування інноваційної діяльності, то виникає необхідність залучення іноземних та приватних інвестицій.

Питанням інвестування інноваційної діяльності на залізничному транспорті присвячені праці таких вчених як М. Данько, В. Дикань, Л. Калініченко, О. Кірдіна, Г. Жаворонкова, І. Садловська М. Сінгаєвська та багатьох інших.

В Україні у 2011 році проводилося обстеження підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у період з 2008 по 2010 роки. Було обстежено 36355 підприємств, з них кількість підприємств з інноваційною активністю складала 7640 одиниць. Підприємств транспорту та зв'язку обстежено 4998, з яких 686 складають підприємства з інноваційною активністю, у тому числі:

- з технологічними інноваціями – 289;
- з продуктовими інноваціями – 32;
- з процесовими інноваціями – 181;
- з продуктовими та процесовими інноваціями – 65;
- з продовжуваною або перерваною інноваційною діяльністю – 11;
- з маркетинговими та/або організаційними інноваціями (не технологічна інновація) – 397;
- не інноваційно-активні підприємства складають – 4312 [1, с.252].

Як ми бачимо з наведених статистичних даних інноваційна активність підприємств транспорту та зв'язку залишається низькою, а подекуди зовсім загальмувала. І це не тільки через нестачу власних коштів або інвестицій. Це обумовлено наступними чинниками:

- недосконалою законодавчою базою, відсутністю пільгового оподаткування та підтримки держави;
- відсутністю повного впровадження НДДКР у сферу виробництва;
- великий ризик залучення інвестицій до високотехнологічного виробництва.

Фінансування інноваційної діяльності залізничного транспорту як одного з базових галузей національної економіки країни є прерогативою держави. Як вважає М. Сінгаєвська саме «держава бере на себе зобов'язання щодо фінансування наукових досліджень і розробок, оскільки на цьому капіталомісткому і неприбутковому етапі інноваційного процесу для приватного сектору відсутні вагомі стимули інвестування власного капіталу. Це пояснюється довготривалістю і непередбачуваністю процесу наукового пошуку, а також складністю комерціалізації результатів науково-технічної діяльності» [2, с.84].

Спираємось та поділяємо думку Г. Жаворонкової та І. Садловської, що враховуючи накопичений Україною виробничий, кадровий і науково-технічний потенціал, доцільно щоб галузева економіка, незалежно від форм власності підприємства, мала достатньо повний функціональний комплекс. При цьому цільові настанови мають бути спрямовані не тільки на досягнення самозабезпеченості, а і на освоєння нових перспективних і конкурентоспроможних виробництв, техніки та технологій. Важливим є питання розміру планових інвестицій, так як від цього залежить глибина аналітичного відпрацювання економічної сторони інвестиційних проектів. Так для залізничного транспорту одним з таких інвестиційних проектів у 2007-2011рр.була закупівля рухомого складу [3, с.25, 27].

З боку держави була розроблена Концепція розвитку транспортно-шляхового комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року. Згідно цієї програми планується оновлення рухомого складу залізниць, яка передбачає обсяги фінансування у розмірі 110-120 млрд. грн. [4, с.24].

Таким чином аналізуючи все вищенаведене ми бачимо, що одним з позитивних моментів для інноваційної діяльності залізничного транспорту є те, що він залишається інвестиційно-привабливою галуззю економіки. Але інвестиційна стратегія держави повинна бути націлена на:

- розробку державних програм інноваційного розвитку;
- врахування пріоритетних напрямків інвестування інноваційних програм;
- захист прав інвесторів;
- створення умов для залучення приватних та іноземних інвестицій;
- розгляд інститутів спільного інвестування;
- соціальну направленість інвестицій.

Література

1. Державна служба статистики України Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Київ. ДП «Інформаційно – видавничий центр Держстату України» 2012 С.305.
2. Сінгаєвська М. Науково-інноваційне забезпечення розвитку залізничного транспорту/ М. Сінгаєвська//Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Вип. 17 – С. 83 – 88.
3. Жаворонкова Г. В., Садловська І.П. Інвестиційні механізми стратегії інноваційного розвитку підприємств транспортно – дорожнього комплексу та галузі зв'язку України/ Г.В. Жаворонкова, І. П. Садловська//Залізничний транспорт України. – 2009. – №1. – С.24–27.
4. Данько М. І., Дикань В. Л., Калініченко Л. Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів/М. І. Данько, В. Л. Дикань, Л. Л. Калініченко//Харків: УкрДАЗТ. – 2010. – 167 с.

Гльчук П. Г.

кандидант економічних наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЗАВДЯКИ КОНФІГУРАЦІЇ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЛАНЦЮГА ВАРТОСТІ

Формування стратегії інтернаціоналізації є пріоритетним завданням для розвитку національної економіки. Як зазначає О. Ю. Пасічна, включення національної економіки або її складової частини у світове господарство не має пов'язуватись з очікуванням сприятливого моменту, натомість розвиток національної економіки має відповідати тенденціям світової кон'юнктури, а національна економіка повинна максимально інтегруватись у світову без визначення будь-яких умов [1, с. 37]. Стратегії інтернаціоналізації реалізуються (у одному із своїх напрямів) через заходи концентрації та диверсифікації, що є похідними стратегічних заходів конфігурації видів діяльності у ланцюгах вартості.

Конфігурація видів діяльності в ланцюгу вартості у географічному вимірі базується на вирішенні питань, які стосуються того, на якій кількості закордонних ринків та на яких саме закордонних ринках (в яких країнах) буде формуватись ланцюг вартості [3, с. 23; 4, с. 534].

Заходи, які приймаються в межах стратегічних заходів конфігурації, пов'язані з реалізацією двох можливостей:

1) концентрацією, яка полягає у зосередженні окремих видів діяльності ланцюга вартості на одному або декількох ринках;

2) диверсифікацією, що полягає у формуванні ланцюга вартості на багатьох закордонних ринках [2, с. 14-15; 3, с. 24; 4, с. 534].

Різні види економічної діяльності характеризуються різним рівнем концентрації та диверсифікації.

Ключовими конкурентними перевагами, яких є змога досягти завдяки здійсненню заходів концентрації діяльності підприємства за принципом глобальної або регіональної конфігурації, є [3, с. 29]:

1) використання локальної конкурентної переваги, яка досягається шляхом використання капіталу з нижчою вартістю порівняно з конкурентами (завдяки відмінностям на різних ринках (вітчизняному та закордонних) у вартості використання фінансових та трудових ресурсів, доступу до ресурсної бази, інтелектуальних ресурсів, кваліфікації трудових ресурсів);

2) зниження витрат за рахунок ефекту масштабу;

3) підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів;

4) зниження витрат завдяки використанню більш тісних (а отже, менш витратних) зв'язків між різними видами діяльності в ланцюгу вартості, зважаючи на їхнє близьке географічне розташування (наприклад, науково-дослідні роботи або виробництво і ресурсне забезпечення).

Ключовими конкурентними перевагами, яких є змога досягти завдяки здійсненню заходів диверсифікації видів діяльності ланцюга вартості, є [2, с. 14-15]:

- 1) досягнення вищого рівня пристосування до очікувань локальних покупців порівняно з конкурентами («близькість до клієнта»);
- 2) підвищення рівня еластичності діяльності;
- 3) досягнення вищого рівня пристосування до географічної віддаленості та культурно-суспільних і економічних особливостей діяльності на окремих закордонних ринках порівняно з конкурентами;
- 4) зниження рівня підприємницького ризику (уникнення коливань валютних курсів);
- 5) зниження впливу регуляторної та протекціоністської політик урядів у різних країнах.

Формування стратегічних заходів конфігурації здійснюється з огляду на можливість досягнення конкурентних переваг внаслідок оптимізації рівня інтернаціоналізації видів діяльності ланцюга вартості.

Література

1. Пасічна О. Ю. Теоретичні основи формування зовнішньоекономічної стратегії держави в умовах інтернаціоналізації світових економічних процесів / О. Ю. Пасічна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2010. – Вип. III (39), Економічні науки. – С.35-41.
2. Craig S. International marketing research / S. Craig, S. Douglas. – New York: Wiley, 2000. – 448 p.
3. Porter M. E. Changing Patterns of International Competition // California Management Review. – 1986. – Vol.28, No.2. – pp. 9-40.
4. Roth K. International configuration and coordination archetypes for medium sized firms in global industries / K. Roth // Journal of International Business Studies. – 1992. – Vol.23, No3. – pp. 533-549.

Копистира А. М.

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ГЕОГРАФІЧНІ ТА ІСТОРИЧНІ ЧИННИКИ КОРУПЦІЇ

Як свідчать емпіричні дослідження, низка географічних та історичних факторів пов'язуються з корупцією, зокрема забезпеченість природними ресурсами [1; 3; 4; 5; 7; 10; 14], рівень корупції серед країн-сусідів [11], віддаленість країни від світових торгових центрів [1; 16] та від екватора [2], колоніальне минуле [8; 9; 12; 13; 15] тощо.

Більша забезпеченість природними ресурсами спричиняє вищий рівень корупції через створення можливостей для отримання надзвичайно високої диференційної ренти. Високий рівень корупції серед країн-сусідів призводить до підвищення корупції в досліджуваній країні. Більша віддаленість країни від світових торгових центрів підвищує корупцію, а від екватора – знижує її. Колишні британські колонії, згідно з низкою досліджень [13; 15], мають

менший рівень корупції завдяки запровадженню у минулому британських інститутів незалежних суддів та британської культури бюрократії. Однак згідно з іншими дослідженнями [8; 9; 12] зв'язок між колоніальним минулим та сучасним рівнем корупції або відсутній, або ж країни-метрополії сприяли перенесенню у колонії своєї культури корупції, яка у поєднанні з місцевими соціальними нормами призвела до високої корупції у сучасних країнах-колишніх колоніях. Крім того нові постколоніальні країни відзначаються вищим рівнем корупції через відсутність ідеї національного інтересу [6]. У таких країнах держава та її органи асоціюються з чужоземним режимом, через що навіть після здобуття незалежності залишаються слабкими і традиційно є об'єктами для суспільно виправданого розкрадання, що сприяє корупції.

Зв'язок між зазначеними географічними та історичними факторами і корупцією свідчить про високу ймовірність певного заданого рівня корупції у будь-якій країні.

Література

1. Ades, A., Di Tella R. Rents, competition, and corruption. // *American Economic Review* № 89. – 1999 – p. 982–994.
2. Gerring J., Thacker S. Do neoliberal policies deter political corruption? // *International Organization* № 59. – 2005 – p. 233–254.
3. Gylfason T. Nature, power and growth. // *Scottish Journal of Political Economy* № 48. – 2001 – p. 558–588.
4. Kunicova J. (2002). When are opposition's lips sealed? Comparative political corruption in democracies. // Department of Political Science, Yale University. – 2002 – <http://politics.as.nyu.edu/docs/IO/4754/kunicova.pdf>
5. Leite C., Weidemann J. Does Mother Nature corrupt? Natural resources, corruption, and economic growth. // *International Monetary Fund Working Paper* № 99/85. – 1999 – July – 33 p.
6. Leys C. What is the Problem about Corruption? // *The Journal of Modern African Studies* № 3(2). – 1965 – p. 215-230.
7. Montionola G. R., Jackman R. W. Sources of Corruption: A Cross-Country Study. // *British Journal of Political Science* № 32(1). – 2002 – p. 147-170.
8. Pellegrini L. Gerlagh R. Causes of corruption: a survey of cross-country analyses and extended results // *Economics of Governance* № 9. – 2008 – p. 245-263.
9. Quah J. S. T. Bureaucratic Corruption in the ASEAN countries: A Comparative Analysis of their Anti-Corruption Strategies. // *Journal of Southeast Asian Studies* № 13(1). – 1982 – p. 153-177.
10. Sachs J-D, Warner A-M, 1995. Natural Resource Abundance and Economic Growth. // Harvard Institute for International Development Papers № 517a. – 1997 – 50 p.
11. Sandholtz W., Gray M. International integration and national corruption. // *International Organization* № 57(4). – 2003 – p. 761–800.
12. Siew-Wah Y. Some Aspects of Corruption. // *National Youth Leadership Training Institute Journal*. – 1973 – January. – p. 55-56.
13. Swamy A., Knack S., Lee Y., Azfar O. (2001), Gender and corruption. // *Journal of Development Economics* № 64. – 2001 – p. 25–55.
14. Tornell A., Lane P. Voracity and Growth. // *NBER Working Paper* № 6498. – 1998 – 36 p.
15. Treisman D. The Causes of Corruption: A Cross-National Study. // *Journal of Public Economics* № 76. – 2000 – p. 399-457.
16. Wei S.-J. Natural openness and good government. // *Harvard University CID Working Paper* No. 61. – 2001 – 30 p.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК НОВИХ ТРЕНДІВ ЕТНОМАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

За часів незалежності України відбувається процес відродження національної самосвідомості, зростає зацікавленість у вивченні історії українського народу, його традицій, культури, театру, одягу, збільшується пропозиція різних товарів з етнічними мотивами, що дозволяє зробити висновок про становлення та розвиток нових трендів етномаркетингу.

Етномаркетинг, як нове явище в економічній сфері країни, та його тренди формуються та розвиваються дуже повільними темпами. Товари з етнічними мотивами та вироби традиційних українських ремесел продаються переважно на тематичних виставках, у спеціалізованих магазинах, та місцях, які відвідують туристи. Ці товари вважаються сувенірною продукцією і купуються в основному туристами з різних країн.

Навчальні програми з історії України, трудового навчання, тематичні виставки, які проводяться в навчальних закладах та у спеціалізованих виставочних комплексах, в яких самі учні та студенти виступають як майстри, сприяють виникненню зацікавленості у молоді до традиційних українських ремесел та виробів з етнічними мотивами. Український народ зберігає та передає із покоління в покоління національні традиції щодо декорування одягу та виготовлення традиційних ремісничьких виробів. Це широко відомі українські «вишиванки», глиняний посуд із традиційними візерунками, національні обереги, ляльки-мотанки, плетені вироби з лози, картини з етнічними мотивами, прикраси та інше. Враховуючи те, що сучасна молодь може виступати як у ролі виробників так і у ролі покупців товарів етнічної спрямованості, було проведено опитування у вигляді добровільного анкетування, за яким учням та студентам було запропоновано відповісти на наступні запитання.

За складеною анкетною та проведеним опитуванням учнів старших класів гімназії № 323 м. Києва та студентів Київського національного університету технологій та дизайну (КНУТД) отримали наступні результати. Із 70 заповнених анкет на запитання: «Чи знаєте Ви як виглядає національний український одяг?» всі респонденти надали відповідь «так». На запитання: «Чи вдягали Ви коли-небудь вишиванку?» більшість респондентів (78,57 %) відповіли «іноді вдягаю», 2 респонденти (2,86 %) відповіли «постійно ношу», а 13 респондентів (18,57 %) респондентів відповіли «ніколи». На запитання: «Чи купуєте Ви товари з етнічними мотивами?» 29 респондентів (41,43 %) відповіли «так», а 41 респондент (58,67 %) відповіли «ні», деякі з них навіть пояснили чому: «дуже дорого коштують». На запитання: «Якщо купуєте товари з етнічними мотивами, то які саме?» респонденти відповіли, що купують:

35,71% - одяг, переважно вишиванки, 2,86 % - ляльок-мотанок, 12,86 % - картини з етнічними мотивами, 32,85 % - глиняний посуд ручної роботи, 2,85% - інші товари, серед яких виділили прикраси за національними мотивами. На запитання: «Чи володієте Ви будь-якими навиками традиційних національних ремесел і чи вмієте Ви виготовляти власноручно будь-які вироби з етнічними мотивами?» більшість респондентів відповіли «ні», 10 респондентів (14,3 %) відповіли, що вміють вишивати, а 2 респонденти (2,86 %) відповіли, що вміють виготовляти ляльок-мотанок.

Було проведено дослідження сучасного стану народного театру вертепу як нового тренду етномаркетингу. Вертеп є унікальним прикладом народного мистецтва, яке було поширене на українських землях починаючи з XVII століття і збереглося до наших днів. Дослідження історії розвитку вертепу зустрічають багато складностей, тому що вертеп був, перш за все, розвагою для народу, тому письмових документів про історичний розвиток цього виду мистецтва збереглося дуже мало. Але сама ідея вертепу, структура вертепного театру, принцип переміщення ляльок та тексти вистав збереглися з XVII століття до наших днів та передаються від покоління до покоління. Найбільшого поширення вертеп мав переважно в XVII- XVIII столітті. Мистецтво вертепного театру прийшло на територію України, Росії та Білорусії з середньовічної Європи, а в Європу потрапило із Давньої Греції. Саме на території Давньої Греції виникло мистецтво, яке називалось «віфлеємським ящиком». На території України вертепний театр називали «вертеп», в Польщі – «шопка», в Білорусії – «батлейка», в Румунії – «віфлеєм», в Чехії, Словачії, Словенії, Хорватії – «яселкі» [1]. За дослідженнями вчених з XVII століття під «вертепом» розуміли старовинний пересувний український ляльковий театр де ставили релігійні і світські (переважно жартівливі та іронічні) п'єси. Ляльки, які були персонажами вертепних вистав робили із дерева або глини та оздоблювали папером або тканинами. Конструкція цих ляльок збереглася і до наших днів. Незважаючи на просту конструкцію ляльки були справжнім витвором мистецтва. На території України перше згадування про існування вертепного театру відносять до часів гетьмана Конашевича Сагайдачного, до 1600—1620 років, коли він почав відновляти Київське братство і Академію. За часи царювання Петра I було видано низка указів про заборону української мови, літератури, театру та вертепу. В часи царювання Катерини II ця заборона посилилася. Але, незважаючи на заборони, український вертеп зберіг свою самобутність і розповсюдився по всій території України і Росії. Атеїстичний радянський режим переслідував релігію і пов'язані з нею елементи культури, тому з 1930-х років традиція різдвяних вертепів була практично ліквідована. За часів Радянської влади вертепний театр зберігся як побутове явище та як вистава на Різдво лише в західноукраїнських селах. В наш час мистецтво вертепного театру відроджується і викликає зацікавленість у нового покоління українців.

За проведеним добровільним анкетуванням учнів старших класів гімназії № 323 м. Києва та студентів КНУТД щодо відомостей про народний театр вертеп отримано наступні результати. На запитання: «Чи знаєте Ви що таке

«вертеп?») позитивну відповідь надало 50 респондентів, що склало 71,43% від загальної кількості опитуваних. На запитання: «Чи відомо Вам які вистави грають у вертепі?» більшість респондентів 42,86% надало відповідь «ні», а 15,71 % відповіли «затрудняюсь відповісти». Назвати головних героїв вертепних вистав змогли тільки 29 респондентів (30 %). На запитання: «Чи приймали Ви участь у виставах вертепного театру?» тільки 4 респонденти (5,71%) надали відповідь «так». На запитання: «В яких країнах вертеп мав найбільше розповсюдження?» тільки 31 респондент (44,29 %) окрім України назвали ще Білорусію та Росію. На запитання: «Чи знаєте Ви якісь етнічні особливості українського вертепу?» більшість респондентів (94,29 %) відповіла «ні», тільки 4 респонденти відповіли «так».

За проведеним дослідженням можна зробити висновок, що відродження традиційних національних ремесел, виробництво одягу, посуду та інших товарів з етнічними особливостями відбувається дуже повільними темпами. Зважаючи на яскраво виражену самотність української культури та наявність національних традицій виготовлення товарів з етнічними мотивами, доцільно заохочувати та розвивати інтерес у молоді до формування і розвитку різних трендів етномаркетингу (національного одягу, виробів із лози, глиняного посуду, народного театру – вертепу, ляльок-мотанок та іншого) як до збереження національної особистості українців.

Література

1. Вертеп: Юрковский Х. О происхождении рождественской ... [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec-dejavu.ru/w/Wertep.html>

Махнович О.О.

аспірант

Донецький національний університет

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДЕЯКИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянемо взаємозв'язок обсягів витрат на інноваційну діяльність із обсягами ВВП, обсягами капітальних інвестицій та доходами населення. Для оцінки взаємозв'язку використовують коефіцієнт Фехнера, що розраховується за формулою 1, розрахункові показники наведені в табл. 1.

$$K\phi = \frac{c-n}{c+n} \in [-1;1], \quad (1)$$

де:

с – кількість співпадінь знаків відхилень фактичної та результативної ознаки від середнього;

н – кількість неспівпадінь знаків відхилень фактичної та результативної ознаки від середнього [1, 2].

Таблиця 1

Розрахункові показники коефіцієнта Фехнера

№	Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млрд. грн. (x)	Обсяги ВВП, млрд. грн. (y)	Обсяги інвестицій, млрд. грн. (y ₁)	Доходи населення, млрд. грн. (y ₂)	$x - \bar{x}$	$y - \bar{y}$	$y_1 - \bar{y}_1$	$y_2 - \bar{y}_2$
1	3,02	225,80	46,56	141,60	Н	Н	Н	Н
2	3,06	267,30	59,90	162,60	Н	Н	Н	Н
3	4,54	345,10	89,31	212,00	Н	Н	Н	Н
4	5,80	441,50	111,17	298,30	Н	Н	Н	Н
5	6,20	544,20	148,97	363,60	Н	Н	Н	Н
6	10,86	720,70	222,68	471,00	С	Н	С	Н
7	11,99	948,10	272,07	634,50	С	С	С	С
8	7,95	913,30	192,88	661,90	С	С	С	С
9	8,05	1082,60	189,06	847,90	С	С	С	С
10	14,34	1302,10	259,93	989,00	С	С	С	С
11	11,48	1400,00	293,69	1407,18	С	С	С	С
Σ	87,29	8190,70	1886,22	6189,58	-	-	-	-
Середнє	7,94	744,61	171,48	562,69	-	-	-	-

Отже, коефіцієнт Фехнера для взаємозв'язку «витрати на інноваційну діяльність – обсяг ВВП» характеризується високим взаємозв'язком та прямим характером впливу; для взаємозв'язку «витрати на інноваційну діяльність – обсяг інвестицій» характеризується дуже щільним взаємозв'язком та має прямий характер впливу; для взаємозв'язку «витрати на інноваційну діяльність – доходи населення» - високим взаємозв'язком та прямий характером впливу.

Таблиця 2

Розрахункові показники кореляційно-регресивного аналізу взаємозв'язку витрат на інноваційну діяльність та обсягами ВВП

№	Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млрд. грн. (x)	Обсяги ВВП, млрд. грн. (y)	$x*y$	x^2
1	3,02	225,80	681,92	9,12
2	3,06	267,30	817,94	9,36
3	4,54	345,10	1566,75	20,61
4	5,80	441,50	2560,70	33,64
5	6,20	544,20	3374,04	38,44
6	10,86	720,70	7826,80	117,94
7	11,99	948,10	11367,72	143,76
8	7,95	913,30	7260,74	63,20
9	8,05	1082,60	8714,93	64,80
10	14,34	1302,10	18672,11	205,64
11	11,48	1400,00	16072,00	131,79
Σ	87,29	8190,70	78915,65	838,31
Середнє	7,94	744,61	7174,15	76,21
			$a_1 = 95,82$ $a_0 = -16,19$	$\alpha x^2 = 13,17$

Для оцінки щільності спрямування та форми зв'язків між показниками

використовується кореляційно-регресійний аналіз. Обираємо лінійну залежність між показниками $\bar{y}_x = a_0 + a_1x$, оцінка параметрів якої виконується методом найменших квадратів. Система нормальних рівнянь, що у своєму розв'язку містить значення параметрів a [1, 2]:

$$\begin{cases} na_0 + a_1\Sigma x = \Sigma y \\ a_0\Sigma x + a_1\Sigma x^2 = \Sigma xy \end{cases} \quad (2)$$

$$a_1 = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \times \bar{y}}{\overline{\alpha x^2}}, \quad (3)$$

$$a_0 = \bar{y} - a_1\bar{x} \quad (4)$$

Розрахунки за кореляційно-регресивним аналізом за формулами 2-4 наведені в табл. 2-4.

Таблиця 3

Розрахункові показники кореляційно-регресивного аналізу взаємозв'язку витрат на інноваційну діяльність та обсягами інвестицій

№	Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млрд. грн. (x)	Обсяги інвестицій, млрд. грн. (y _i)	x*y ₁	x ²	
1	3,02	46,56	140,61	9,12	
2	3,06	59,90	183,29	9,36	
3	4,54	89,31	405,47	20,61	
4	5,80	111,17	644,79	33,64	
5	6,20	148,97	923,61	38,44	
6	10,86	222,68	2418,31	117,94	
7	11,99	272,07	3262,12	143,76	
8	7,95	192,88	1533,40	63,20	
9	8,05	189,06	1521,93	64,80	
10	14,34	259,93	3727,40	205,64	
11	11,48	293,69	3371,56	131,79	
Σ	87,29	1886,22	18132,48	838,31	
Середнє	7,94	171,48	1648,41	76,21	
			$a_1 = 286,86$	$a_0 = -2106,19$	$\alpha x^2 = 13,17$

Таким чином, функція взаємозв'язку витрат на інноваційну діяльність та обсягів ВВП виглядає наступним чином: $\bar{y}_x = -16,19 + 95,82x$, тобто якщо обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшується на 1 мільйон гривень, обсяг ВВП збільшується на 95,82 млн.грн.

Функція взаємозв'язку витрат на інноваційну діяльність та обсягів інвестицій має наступний вигляд: $\bar{y}_x = -2106,19 + 286,86x$, тобто якщо обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшується на 1 мільйон гривень, обсяг капітальних інвестицій збільшується на 286,86 млн.грн.

Функція взаємозв'язку витрат на інноваційну діяльність та доходів населення представлена у вигляді: $\bar{y}_x = -8008,06 + 1079,44x$, тобто якщо обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшується на 1 мільйон гривень, обсяг доходів населення збільшується на 1079,44 млн.грн.

Розрахункові показники кореляційно-регресивного аналізу взаємозв'язку витрат на інноваційну діяльність та доходами населення

№	Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млрд. грн. (x)	Доходи населення, млрд. грн. (y ₂)	x*y ₂	x ²
1	3,02	141,60	427,63	9,12
2	3,06	162,60	497,56	9,36
3	4,54	212,00	962,48	20,61
4	5,80	298,30	1730,14	33,64
5	6,20	363,60	2254,32	38,44
6	10,86	471,00	5115,06	117,94
7	11,99	634,50	7607,66	143,76
8	7,95	661,90	5262,11	63,20
9	8,05	847,90	6825,60	64,80
10	14,34	989,00	14182,26	205,64
11	11,48	1407,18	16154,43	131,79
Σ	87,29	6189,58	61019,23	838,31
Середнє	7,94	562,69	5547,20	76,21
			a ₁ = 1079,44 a ₀ = -8008,06	αx ² = 13,17

Отже, взаємозв'язок витрат на інноваційну діяльність та обсягів ВВП має пряму щільну залежність: якщо обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшується на 1 мільйон гривень, обсяг ВВП збільшується на 95,82 млн.грн. Взаємозв'язок витрат на інноваційну діяльність та обсягів інвестицій має пряму дуже щільну залежність: якщо обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшується на 1 мільйон гривень, обсяг капітальних інвестицій збільшується на 286,86 млн.грн. Взаємозв'язок витрат на інноваційну діяльність та доходів населення має пряму щільну залежність: якщо обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшується на 1 мільйон гривень, обсяг доходів населення збільшується на 1079,44 млн.грн.

Література

1. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. чл.-корр. РАН Елисеевой И.И. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 226 – 300.
2. Практикум по теории статистики: Учеб. пособие / Под ред. проф. Р.А.Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 180 – 215.

Павлів В.В.

аспірант кафедри міжнародних фінансів

*Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі,
м. Київ*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Функціонування недержавних пенсійних фондів (НПФ), як і більшість суб'єктів діяльності на фінансовому ринку, супроводжуються негативним впливом, який несе у собі поняття фінансових ризиків. Визначення та шляхи по усуненню впливу фінансових ризиків на НПФ являються пріоритетними задачами у діяльності НПФ, задля цього створений певний набір інструментів та методів по ідентифікації та ефективному управлінню даними видом ризиків у недержавних пенсійних фондах.

В світлі розвитку ризикових явищ на вітчизняному фінансовому ринку значну увагу аналізу ризиків приділяли М.Г.Лапуста, Плаксієнко В.Я та інші. Зважаючи на розвиток пенсійної системи України також написано багато аналітичних статей та звітів, оскільки тема дослідження є однією із найважливіших в процесі діяльності НПФ.

Метою дослідження є ідентифікація та відображення основних видів фінансових ризиків, які виникають в ході діяльності недержавних пенсійних фондів.

Складає фінансового ризику у діяльності будь-якої компанії є присутня завжди, оскільки в момент включення суб'єкта господарювання у систему економічних відносин, імовірність настання даного ризику зростає. У даному випадку необхідно ідентифікувати категорію фінансового ризику, а саме за твердженням М.Г.Лапустої, фінансовий ризик – ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [2, с. 501].

Фінансовий ризик виникає у сфері відносин НПФ з банками та іншими фінансовими інститутами. Вони зв'язані з ймовірністю втрат яких-небудь грошових сум або їх недоотриманням. Фінансовий ризик є однією з найбільш складних категорій, яка пов'язана з здійсненням господарської діяльності, якій властиві наступні основні характеристики: економічна природа, об'єктивність прояву, ймовірність реалізації, невизначеність наслідків, очікувані несприятливі наслідки, суб'єктивність оцінки, варіабельність рівня.

Науковець Н.М.Діба пропонує розділити фінансові ризики за характером впливу на зовнішні та внутрішні, а саме до зовнішніх фінансових ризиків доцільно зарахувати: інфляційні, дефляційні, валютні, депозитні, податкові. Як правило, НПФ не причетні до виникнення та ліквідації зовнішніх ризиків. Зовнішні фінансові ризики є однаковими для усіх суб'єктів господарювання у ринковій економіці із розвиненою нормативно-правовою базою. Винятками є

підприємства-монополісти та великі організації, які мають ресурси та потенціал для лобіювання своїх корпоративних інтересів.

Серед внутрішніх ризиків доцільно виокремлювати: інвестиційні (портфельні, процентні, кредитні, дивідендні), бізнес-процесів (ліквідності, прибутковості (рентабельності), оборотності, фінансової стійкості), інші (структурний, ризик невикористаних можливостей, емісійний). Ці ризики та наслідки їхнього виникнення відображають, насамперед, ефективність системи менеджменту НПФ. Внутрішні ризики виникають внаслідок дій чи бездіяльності НПФ, а отже, піддаються моніторингу, контролюванню та оптимізуванню [3, с.25].

Отже, серед інструментів зменшення фінансових ризиків можна вказати наступні:

- Система ризик – менеджменту - це система заходів щодо виявлення, оцінки, профілактики та страхування ризиків і включає стратегію і тактику управлінських дій;

- Виключення ризику – ідентифікація джерела ризиків, оцінка ефективності об'єкту впливу фінансового ризику, безпосереднє усунення причини ризику ;

- Диверсифікація – тут мається на увазі диверсифікація активів та пасивів НПФ таким чином, щоб мінімізувати ризик неплатоспроможності чи ризик неповернення інвестованих коштів у КУА чи інші фінансові установи;

- Формування резервів – стандартний інструментарій зменшення впливу ризиків, тобто формування йде таким чином, наприклад під безнадійну дебіторську заборгованість або резерви від певних імовірних фінансових втрат;

- Встановлення лімітів – визначення того чи іншого розміру допустимого інвестування у певну КУА чи розміщення певної величини коштів у одному банку - контрагенту;

- Забезпечення зобов'язань – тобто підтримання належного рівня ліквідності, і здатність погасити свої зобов'язання у разі настання несприятливого моменту;

- Страхування – даний інструментарій передбачає страхування ризиків, за допомогою страхових компаній, проблема полягає у тому, що в Україні майже не надаються такі послуги, оскільки ринок фінансових послуг є доволі ризиковим;

- Управління грошовими потоками – менеджмент і контроль грошових потоків у НПФ, чітке розуміння призначення грошових потоків та прогнозування майбутніх грошових потоків, що є доволі важливим при оцінці стану НПФ.

Необхідно розуміти, що інструменти управління фінансовими ризиками, це лише напрямок діяльності, за результат відповідають методи здійснення даного управління. Специфіка методів в основному базується на статистичному моделюванні певних подій та імовірності їх настання, серед визначених методів є наступні:

- 1) метод аналогій;

- 2) експертних оцінок (метод Дельфі, коефіцієнтний аналіз, метод рейтингів);
- 3) статистичні методи: Монте – Карло, VaR – метод;
- 4) аналітичні: стрес – тестування, дюрація RAROC, GAP – аналіз;
- 5) нейронні сіті: методологія карт Кохонена;
- 6) кількісний аналіз: аналіз чутливості, методи імітаційного моделювання з використанням комп'ютерних програм.

Метод аналогій - цей метод передбачає аналіз аналітичних проектів для виявлення потенційного ризику оцінюваного проекту. Найбільш застосовується при оцінці ризику повторюваних проектів. Метод аналогій найчастіше використовується в тому випадку, якщо інші методи оцінки ризику неприйнятні, і пов'язаний з використанням бази даних про ризики аналогічних проектів.

Статистичні методи. Під VaR слід розуміти імовірісно-статистичний підхід для визначення співвідношення цінкових показників і ризику, який пов'язує всі можливі величини змін ринкових факторів з їхніми ймовірностями.

На сучасному етапі основними класичними підходами розрахунку VAR вважаються: метод історичного моделювання; метод параметричної (аналітичної) оцінки, найпоширеніший у формі варіаційно-коваріаційної моделі; метод імітаційного моделювання (Монте-Карло) [1].

Стрес-тестування є інструментом перспективного аналізу фінансової системи підприємства, оскільки його завдання - оцінити наслідки можливих макроекономічних подій, імовірність яких точно не відома і тому вони не можуть бути враховані при моделюванні. Фахівці МВФ визначають стрес-тестування як «метод оцінки чутливості підприємства до суттєвих змін макроекономічних показників або до виняткових, але можливих подій» [4,с.18-22].

Метод дюрації відображає чутливість поточної вартості фінансового інструмента до зміни процентних ставок. Чим більша дюрація фінансового інструмента, тим більш чутлива його поточна вартість до зміни процентної ставки. Для інтегрованого кількісного виміру ризику, що має кілька джерел виникнення, використовують метод RAROC.

Для оцінки процентного ризику та ризику ліквідності використовують **GAP-метод**. Відповідно до цього методу певні активи та пасиви розподіляються на часові періоди. Порівнюючи потоки, отримані від розміщених активів і зобов'язань за кожен часовий період, визначають і оцінюють рівень ліквідності [5,с.21].

Нейронні сіті або карти Кохонена, являють собою складний програмно – математичний багатфакторний аналіз кластерів по всій системі НПФ, іншими словами позиціонувань активів, пасивів чи капіталу і порівняння із аналогічними НПФ на ринку у відповідності до розмірів кластерів. Модель є доволі складною до обрахунку і використовується в більшості випадків у банківському та страховому бізнесі, доцільність впровадження у системі НПФ звичайно є, але вона доволі трудомістка ця перспектива.

1) З позиції категоріально-понятійного апарату, фінансовий ризик – являє собою певну імовірність фінансових втрат у зв'язку із настанням несприятливих подій;

2) Методи та інструменти управління та подолання фінансових ризиків, за основу беруть великий спектр засобів до обрахунку та ідентифікації даного виду ризиків, за основу беруться статистичні підходи та методи імовірнісного моделювання ситуацій.

Література

1. Доклад "Модель оценки рисков VAR индивидуальных стратегий" [Електронний ресурс] // П Восточноевропейский риск-менеджмент форум 04.11.2003г. – Електрон. дан. (1 файл). – 2013. - Режим доступу до стор.: www.riskinfo.ru/analytics. – Назва з домашньої сторінки Інтернету
2. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
3. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик – менеджменту підприємства/ Диба.М.І.// Вісник НУ "ЛП". – 2008 - №2. – с.22
4. Науменкова С., Міщенко С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків/Науменкова С., Міщенко С.// Вісник НБУ. – Травень 2008. - с. 18-23
5. Примостка Л. Економічні ризики в діяльності банків / Л. Примостка // Банківська справа. – 2004. – № 3. – с. 21.

Перелі І.В.

аспірант

Полтавський університет економіки і торгівлі

АНАЛІЗ СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ДОРОГОЦІННИХ МЕТАЛІВ УКРАЇНИ

Фінансова нестабільність світової валютної системи призвела до підвищення попиту на дорогоцінні метали, у тому числі на золото. Дорогоцінні метали у світовому господарському обороті використовуються в якості резервного та інвестиційного активу, дозволяючи учасникам ринку диверсифікувати ризики та захищати заощадження. За даними Всесвітньої ради по золоту з 2005 року золото виросло на світових ринках у ціні майже на 40 %, платина на 30 %, срібло - 65 %. В 2011 р. середня ціна золота склала 1571 американський долар за троїцьку унцію (1 троїцька унція = 31,1034807 грама). Середня ціна золота в 2012 році збільшилася на 6 відсотків до 1669 доларів за унцію в порівнянні з 2011 роком [3].

Продаж золота в світі в натуральному виразі в 2012 році зменшилась, вперше за останні три роки, до 4,406 тис. тон, що на 4% менше показників 2011 року. Про це сказано в рапорті організації World Gold Council (WGC), який має в своєму розпорядженні УНІАН. Згідно з документом, підготовленим на базі даних Thompson Reuters, головною причиною зниження закупівель став менший попит з Індії, що впав у річному виразі на 12%. Це падіння не змогли компенсувати навіть рекордні з 1964 року закупівлі золота Центральними банками, які минулого року купили понад 500 тон цього металу. Найбільше

проданого минулого року золота використано для виробництва прикрас (понад 40% усього обсягу) і виробництва злитків і монет (майже третина). Водночас WGC зазначає що в ціновому виразі обсяги продажів за рахунок вищої ціни золота в 2012 році збільшилися до рекордних 236,4 млрд. дол.

По даним на кінець 2012 року, найбільшими власниками золотих запасів у світі були США (8,1 тис. тон), Німеччина (3,4 тис. тонн) і Міжнародний валютний фонд (2,8 тис. тонн). Україна не ввійшла до числа сорока країн із найбільшими запасами золота, а серед її безпосередніх сусідів до рейтингу потрапили Росія (8-е місце з близько 960 тоннами), а також Румунія і Польща (34-е і 35-е місце з 104 і 103 тоннами). Найбільший безпосередній сусід України - Російська Федерація за останнє десятиліття стала найбільшим покупцем золота в світі, купивши за цей час 570 тон цього металу.

14 лютого 2013 GFMS опублікувала звіт по ринку золота за 2012 р., який підтвердив, що фундаментальні фактори за підсумками 2012 р. та по оцінці на 2013 р. на ринку золота залишаються негативними та сприяють падінню цін у зв'язку з наростанням надлишку металу в балансі світового ринку золота [2].

Україна здавна виступала великим споживачем золота для побутових та промислових цілей. Основним джерелом купівлі золота була Росія та країни Близького Сходу, а основним монополістом його поставки була держава (СРСР). Із набуттям незалежності гостро стало питання про формування власного ринку банківських металів та про їх пошук на території України. Ідея виникнення та створення ринку дорогоцінних металів в Україні належала Вадиму Гетьману, який очолював на той час біржовий комітет УМББ. Спільно із Національним банком України була проведена робота по ознайомленню з проведенням торгів на біржах Нью-Йорка, Лондона, Дубаї та Гонконгу. Було відмічено, що центри по торгівлі дорогоцінними металами не розташовані в золото-видобувних країнах. Це наштовхнуло на думку зробити Україну в перспективі центром торгівлі металами в Східній Європі, оскільки на той час країни Середньої Азії, і особливо Таджикистан, значними темпами нарощували власний видобуток золота. Наприклад, Таджикистану значно вигідніше було б продавати своє золото в Києві по більш високим цінам за гривні, ніж везти його в Лондон або Цюріх. До того ж на ці гроші Таджикистан зміг би закупити в Україні значно більше необхідних йому товарів, ніж це можна зробити в країнах Західної Європи. Аналогічні перспективи відносно Узбекистану та Росії.

Особливістю ринку дорогоцінних металів України є нерозвиненість своєї золотодобувної галузі, хоча золоторудний потенціал в країні є. Основними джерелами золота на Україні є: Карпати, Донбас та Український щит. Спроби налагодити видобуток золота робилися в 90-х, була прийнята програма «золото України», яка передбачала щорічний обсяг видобутку золота в 600 кг. У рамках програми Мужіївське золоторудне родовище позначалося основним джерелом. На сьогоднішній день це єдине родовище в Україні, яке приносить до 150 кг золота щорічно протягом останніх 10 років. В кінці 2011 року НБУ і Держгеонадр України зробили заяву про запуск розробок декількох золотих родовищ. За оцінками експертів, обсяг запасів золота на Україні близько 2,5-3

тисяч тонн. За планами національного банку, перша тонна золота буде витягнута вже в 2015 році, вітчизняний видобуток повинен стати джерелом поповнення золотовалютних резервів України в майбутньому [3].

На сьогодні стан справ із афінажем в Україні не змінюється - свої компанії є, але все золото на ринок України імпортується з-за кордону. Основним джерелом золота є Швейцарія. У 2010 р. Україна імпортувала 5,3 тонни золота в злитках і монетах, імпорт срібла за той же рік - 8,4 тонни. За 2011 рік імпорт золота збільшився в 2,2 рази і склав 11,6 тонн.

Золото завжди вважалося надійним інструментом інвестування. У кризовий час запаси в жовтому металі стають ще актуальнішими. Світові державні резерви золота перевалили за 30 тис. тонн. Сама ціна золота за останні 10 років піднялася в 5,5 разів.

Лідерами золотих резервів на даний момент є США, Німеччина, Італія, Франція і Китай. Не дивлячись на фінансові проблеми деяких країн, розпродавати золото, щоб розрахуватися з боргами, вони не збираються. Україна до лідерів не потрапила.

Українські запаси в золоті знаходяться на рівні 27,9 тонн, свідчать дані World Gold Council. У структурі всіх резервів Нацбанку золото займає всього лише 4,2%. А ось у США, світового лідера по запасах золота, інша стратегія. Більше 2/3 всіх резервів займає жовтий метал.

Високий рівень накопичення золота в порівнянні з іншими видами резервів і в Німеччині, Італії і Франції - трохи вище 70%. Великі економіки Європи, судячи з усього, до цих пір вірять в золото більше, ніж у долар або цінні папери.

Український ринок дорогоцінних металів не повною мірою вивчений і перебуває в стадії формування. Для підвищення ефективності ринку дорогоцінних металів треба: залучати інвестиції в розвиток добувних галузей золота, срібла, платини; розширити українським банкам спектр послуг і обсяг операцій із золотом, сріблом і платиною, що збільшить їхній прибуток, ріст клієнтської бази, поліпшить показники діяльності й тим самим підвищить конкурентоспроможність банківської системи України; збільшити золотий запас України, що забезпечує фінансову безпеку держави; доробити нормативну базу (закон про страхування внесків, скасувати законодавчі обмеження по переміщенню дорогоцінних металів фізичними особами через митний кордон України); залучати й координувати наукові організації в області розробки передових технологій по розвідці й видобутку дорогоцінних металів.

Україні варто звертати пильну увагу на ті види активів, особливо дорогоцінні метали, які в меншому ступені, чим іноземна валюта, піддані ринковим коливанням і забезпечують більшу надійність фінансової системи держави в умовах наростаючої нестабільності, пов'язаної із зовнішніми й внутрішніми факторами.

Таким чином, ситуація на ринку банківських металів в Україні є відображенням загальносвітової економічної ситуації. У світі спостерігається криза ліквідності, неолік коштів змушує інвесторів продавати активи, в тому числі і банківські метали, що призводить до зниження цін на них. При цьому

хочу нагадати, що всі властивості банківських металів (рідкість, цінні, затребуваність і так далі), які робили їх найбільш надійними довгостроковими вкладеннями протягом всієї людської історії, властиві їм за своєю природою, і не залежать від поточної економічної кон'юнктури.

На сьогоднішній день на ринку банківських металів України спостерігаються дві основні тенденції:

- зниження попиту, викликане зменшенням обсягу вільних грошових коштів (відображення загальносвітової тенденції), а також пов'язане із зростанням побоювань початківців гравців з банківськими металами щодо подальшого зниження їх вартості, і як наслідок - вихід у долар США або інші активи.
- зростання попиту на банківські метали з боку досвідчених гравців, які використовують зниження цін на банківські метали, як можливість вигідно придбати банківські метали.

Література

1. <http://www.bank.gov.ua> - офіційний сайт Національного банку України
2. <http://www.gold9999.ua> - Офіційний сайт Української біржі дорогоцінних металів
3. <http://www.prostobank.ua>

Піскун А.В.

аспірант кафедри статистики

Одеський національний економічний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВНД ТА СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ

Дж.М. Кейнс відкрив тенденцію, яку назвав «Головним психологічним законом»: «Основний психологічний закон, на який ми можемо поклатися не лише "аргіогі", виходячи з нашого знання людської природи, але й на основі детального вивчення досвіду, засновано на тому, що люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання з ростом доходу, але не в тій же мірі, в якій зростає дохід» [1, с.211].

Таким чином, з ростом реального доходу суспільство не збільшує своє споживання на всю суму приросту доходу, тобто буде зберігатися все більш значна його частина.

В сучасній науці для міжнародних співвідношень макроекономічних показників використовують Систему національних рахунків (СНР). СНР - комплекс узгоджених показників, який охоплює і упорядковує систематичну інформацію, що відбиває всі аспекти та стадії відтворювального процесу, усі економічні операції всіх економічних агентів, усі активи та пасиви [2]. В центрі даної системи знаходиться блок найважливіших макроекономічних показників: валовий внутрішній продукт, національний дохід та їх компоненти. Показник валового наявного доходу дуже важливий, оскільки відбиває кінцеве споживання доходів на задоволення потреб секторів домашніх господарств,

загального державного управління і некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, а також на заощадження.

Використовуючи офіційні статистичні дані, розрахуємо темпи приросту валового наявного доходу та споживання в Україні за період 2000-2010 рр. [3].

Таблиця 1

Динаміка ВНД та споживання України за 2000-2010 рр.

Рік	Валовий наявний дохід, млн. грн.	Темп приросту ВНД, %	Споживання, млн. грн.	Темп приросту споживання, %
2000	169878	-	127982	-
2001	208592	22,7	156344	22,1
2002	232957	11,6	170325	8,9
2003	275954	18,4	201624	18,3
2004	355364	28,7	245556	21,7
2005	451241	26,9	337879	37,5
2006	551886	22,3	424906	25,7
2007	735798	33,3	558581	31,4
2008	956375	29,9	758902	35,8
2009	924572	-3,4	772826	1,8
2010	1111879	20,2	914230	18,2

На основі даної табл. 1 можемо зробити наступні висновки:

1. В 2001-2003 роках споживання населення України збільшувалося майже такими ж темпами як і сам дохід, тобто весь приріст ВНД йшов на задоволення споживчих потреб.

2. В 2002, 2004, 2007 та 2010 роках темпи приросту споживання нижчі за темпи приросту ВНД, тобто більша частина приросту доходу йшла не на споживання, а на заощадження.

3. В 2005, 2006 та 2008 роках темпи приросту споживання випереджали темпи приросту ВНД, тобто задоволення споживчих витрат в повній мірі здійснювалося за рахунок заощаджень.

4. Окремо необхідно виділити 2009 рік, в якому ВНД знизився на 3,4%, а споживання при цьому збільшилося на 1,8 %. Це пов'язано з фінансовою економічною кризою та спадом виробництва не лише в Україні, а й в багатьох більш розвинутих країнах. Дохід не збільшувався, але потреби вимагають задоволення, саме тому споживання в 2008 році здійснювалося за рахунок заощаджень та збережень за минулі роки.

В статистиці для порівняння інтенсивності динаміки різних динамічних рядів використовують коефіцієнт випередження, який показує зростання або зменшення якого показника випереджало зростання або зменшення іншого показника. На основі таблиці розрахуємо даний показник. Таким чином, коефіцієнт випередження дорівнює 1,003 або 0,3%. Тобто в 2001-2010 рр. відносна швидкість зростання національного споживання випереджало зростання ВНД в Україні в 1,003 рази або на 0,3%.

Таким чином, для сучасної України характерно випередження росту споживання над ростом доходу, тобто в країні більша частина приросту ВНД

йде на задоволення поточних споживчих витрат, а не на заощадження та збереження.

Література

1. Антология экономической классики. В 2-х томах. Т. 2. Предисловие, составление И.А. Столярова. – М.: «ЭКОНОВ», 1992. – 486 с.
2. Система национальных счетов 2008 г. / Комиссия Европейских сообществ, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций, Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.cisstat.com/rus/SNA2008Russian.pdf> – (Международный стандарт).
3. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

СЕКЦІЯ 2. Економіка і управління підприємством

Братута О.Г.

к.е.н., доцент

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

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яка наукова теорія є незавершеною і перебуває у процесі постійного розвитку доти, поки не припиняється існування окремого феномену певної сфери буття, теоретичне знання щодо якого ця теорія формує. Зокрема, це стосується і економічної науки, а у межах її системи знань – дослідження підприємства як одного з основних суб'єктів економічних відносин в умовах товарної форми організації господарської сфери буття.

На теперішній час визначені й розкриті засадні онтологічні характеристики підприємства як особливої родової категорії у якості організаційної структури підприємництва: місія, мета, економічний інтерес і мотив його господарської діяльності, економічна природа, класифікація форм прояву, а також прикладні аспекти організації та управління їх діяльністю [1,4].

Поряд з цим у теоретичні і прикладні галузях економічної науки не дається чіткого розмежування та пояснення нинішнього різноманіття форм існування підприємства як у межах його родової категорії, так і стосовно альтернативної форми підприємництва – об'єднання підприємств [2,3].

Виникнення та наявність означених теоретичних проблем обумовлена метафізичним характером методології дослідження цього економічного феномену, що розглядається як незмінна даність (дійсність), а відповідно, по-суті, ігнорується й не досліджується процес його організаційного розвитку. Поза увагою залишаються фундаментальні економічні процеси, що забезпечують організаційний розвиток підприємства, а також сучасні тенденції цього процесу.

За таких обставин теорія підприємства втрачає свою нормативну функцію, що, у свою чергу, призводить до онтологічної дезорієнтації підприємств при вирішенні питання вибору як адекватних конкретним умовам конкуренції форми підприємництва, так і форми підприємства залежно від галузі та масштабу економічного простору, де здійснюється їх господарська діяльність.

На підставі проведених досліджень щодо вирішення окреслених теоретичних проблем автором запропонована наступна теоретична концепція.

Підприємництво як вид господарської діяльності формалізується у певних організаційних структурах. На сучасному етапі розвитку економічної сфери буття можна виділити такі типи цих структур: підприємство; об'єднання підприємств.

Історично першою формою організаційної структури здійснення підприємницької діяльності є підприємство. Об'єднання підприємств виникає

пізніше, лише на певному етапі розвитку розвинутої форми товарного господарства як певної форми організації економічної сфери буття. Взаємв'язок між цими економічними явищами має діалектичний характер: з однієї сторони ці організаційні форми підприємництва генетично пов'язані – об'єднання підприємств виникає і розвивається на основі підприємства; з іншої – виступає як альтернативний тип організаційної структури підприємництва щодо підприємства. Зазначені типи організаційних структур підприємництва розрізняються між собою як: за причинами виникнення; внутрішнім типом господарського механізму здійснення діяльності; характерними ознаками й формами існування; типом оцінки ефективності їх діяльності; тенденціями розвитку та чинниками, що їх визначають. У той же час спільним для них є те, що вони виступають опосередкованими способами реалізації економічного інтересу домашніх господарств у процесі участі останніх у господарських відносинах.

Слід зазначити, що у процесі розвитку економічної сфери буття, який обумовлений впливом наявності, масштабами та інтенсивністю підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів, відбувалась і відбувається диференціація не тільки організаційних структур останньої, але й виникнення нових форм у середовищі самих цих структур, зокрема підприємства і об'єднання підприємств. Зазначені процеси й тенденції зумовлені потужною дією сучасного домінуючого виду кооперування як форми суспільного поділу праці – процесом інтеграції. Поряд з цим у межах зазначеного магістрального (загального) процесу відбуваються специфічні формотворчі процеси: приєднання й об'єднання.

Перший стосується еволюції функціональних форм підприємства у процесі його організаційного розвитку. Поліфонію його конкретних організаційних форм у сучасних умовах визначають наступні прості процеси: агломерації та поляризації.

Процес агломерації реалізується з використанням таких способів організаційного розвитку: розширене відтворення (традиційний); злиття. Модерними організаційними формами підприємства, що виникли унаслідок відповідних процесів і за допомогою вказаних способів є: трест; концерн; конгломерат; транснаціональна корпорація. У свою чергу, слід відмітити, що родовою для цих видів є така сучасна епохальна форма існування підприємства, що виникла у процесі його еволюції, як корпорація. Основними відмінностями корпоративних форм сучасного підприємства від його класичної форми є: великі розміри; територіальна розгалуженість ведення господарської діяльності; складна, переважно децентралізованого типу, система управління.

Процес поляризації передбачає встановлення між підприємствами взаємовідносин у формі складного підпорядкування. Реалізується він за допомогою такого формотворчого способу як поглинання. Сучасною організаційною формою існування та розвитку такого виду підприємства є холдинг. Його визначальною особливістю поряд з вище переліченими є поляризований характер дифузійної власності на капітал підприємства, унаслідок чого виникає своєрідна гібридна форма підприємства – холдингова

система, для якої характерна наявність мажоритарного або міноритарного акціонера як юридичної особи – холдингової компанії.

Узагальнення минулої та сучасної практики поліфонії організаційних форм підприємства дозволяє виділити процес еволюції його базових історичних форм, у якому можна виокремити три стадії:

- перша, що охоплює період з XVII по XVIII ст., у межах якого існувала єдина домінуюча форма простого товарного виробництва – мануфактура (спочатку проста, а потім розвинута);
- друга що охоплює період з XIX до першої третини XX ст., у межах якого підприємство набуває своєї розвинутої класичної форми – фабрика;
- третя, що починається у другій третині XX ст. і продовжується до теперішнього часу, у межах якого воно набуває форми інтегрованого підприємства у таких його видах як корпорація та холдинг.

У процесі об'єднання відбувається інтеграція підприємств у таку організаційну структуру підприємництва, як об'єднання підприємств, способом утворення якої є координація господарської діяльності. Слід додати, що на відміну від об'єднання підприємств підприємство, незалежно від його організаційного типу чи виду, створюється унаслідок придбання й локалізації його власником певної сукупності правоспроможностей («пучка правоспроможностей») для здійснення господарської діяльності, тобто певних умов і засобів, які забезпечують реалізацію його економічного інтересу. До того ж, підприємство – це статутна, а об'єднання підприємств – договірна організаційна структура підприємництва.

З урахуванням сучасних характерних особливостей господарської сфери буття економічну суть підприємства у більшій мірі розкриває наступна дефініція.

Підприємство – це певний тип організаційної структури підприємництва у формі господарської організації, діяльність якої здійснюється у межах нано- та мікроекономічного рівнів господарської сфери буття з метою реалізації власного економічного інтересу.

У сучасних умовах тенденції розвитку підприємства як форми підприємництва визначають наступні основні чинники: економічний інтерес суб'єктів господарської діяльності; суспільний поділ праці (через поглиблення його форм – спеціалізації та кооперації; конкуренція; глобалізація економічної сфери буття. Вплив вищезгаданих чинників визначає ще одну характерну рису підприємства як форми підприємництва – господарський експансіонізм, що означає його стратегічну націленість на розширення та опанування нового економічного простору власної господарської діяльності.

Останнє знаходить відображення у наступних тенденціях розвитку підприємства як форми підприємництва: 1) що стосується масштабів охоплення економічної сфери буття – опанування мезо-, макро- та мегаекономічного просторів; 2) розмірів підприємств – від малих до середніх та великих; 3) форми власності – від приватної та державної до колективної; 4) організаційно-правових форм – від індивідуального підприємства до господарського товариства; 5) способів розвитку – від розширення до злиття та поглинання.

Література

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: підручник /В.Д. Базилевич, В.М. Попов, Н.М. Найдич [та інш.]; за ред. В.Д. Базилевича. – 2-е вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2003. – 581 с.
2. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / І.Т. Єгорова: навчальний посібник. – Львів.: Вид. «Новий світ-2000», 2009. – 331 с.
3. Економіка підприємства: Підручник/ За ред. С.Ф. Покропивного. – 3-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
4. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер: учебник. – 6-е изд. перер. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 797 с.

Воробйова Л.Д.

к.т.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

ОПТИМІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Серед проблем організації та управління виробничо-господарською діяльністю вітчизняних підприємств особливого значення набувають питання прийняття і реалізації виважених, обгрунтованих та ефективних господарських рішень. І в першу чергу це стосується інвестиційної діяльності, адже ефективне реформування економіки можливе лише за умови зростання інвестицій у неї.

Для зовнішніх користувачів виникає потреба в інформації про інвестиційну привабливість об'єкта, яка виражається доходністю і рентабельністю інвестицій, обсягами та структурою реальних і фінансових інвестицій. Для внутрішніх користувачів головним є вибір інвестиційного проекту з параметрами ефективності та ризикованості. Таким чином виникає необхідність у нових концептуальних підходах до оцінювання різноманітних інвестиційних проектах.

Подальший розгляд сукупності методів і підходів до оцінки економічної ефективності інноваційних проектів з боку суб'єктів господарювання, що мають намір реалізувати певне інвестиційне рішення, дозволяє виділити основні напрямки вибору проектів, які класифікуються за такими критеріями:

- стосовно приведених витрат – узагальнюються показники, в основу яких покладено відношення вартісних оцінок інвестиційних проектів до сукупних наведених витрат;

- за різницею між результатом і витратами – сукупність показників, які відбивають різницю між вартісними оцінками результатів і витрат, пов'язаних з реалізацією інноваційного проекту;

- за тривалістю виконання інвестиційних рішень – підходи, в яких оцінюються періоди окупності інвестиційних витрат.

У свою чергу, розглянуті вище групи можуть бути класифіковані на методи статичного і динамічного аналізу інвестиційних рішень. При цьому статичні методи передбачають оцінку інноваційних проектів за деякий конкретний проміжок часу. При динамічних розрахунках виходять з того, що

інвестиційним варіантам відповідають послідовність виплат (витрата) і послідовність надходжень коштів, оцінка проводиться за декілька періодів часу.

Однак, незважаючи на таку різноманітність методів і підходів до оцінки ефективності інноваційних проєктів, немає єдиного критерію оптимальності вибору інноваційного проєкту, тобто відсутній інструментарій розробки оптимальної програми оцінки інвестиційних рішень.

Науковцями були розглянуті різні способи оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів. Наприклад, для оцінки економічної ефективності проєктів вітчизняні вчені Довбня С.Б. та Ковзель К.А. запропонували використання альтернативного показника - індексу ефективності інвестування IEI (Investment Efficiency Index), що в сьогоденних умовах господарювання можна рекомендувати й для оцінки інноваційних проєктів:

$$IEI = \frac{\sum_{j=0}^p (T_j d_j + R_j d_j) + MV_p d_p}{\sum_{j=0}^p I_j d_j}, \quad (1)$$

де T_j – фінансовий ефект (віддача) від об'єкта інвестицій у j -ий період часу, грош. од.;

R_j – вивільнення, повернення інвестованих коштів у j -ий період часу, грош. од.;

MV_p – ринкова (оцінна) вартість об'єкта інвестицій на кінець розрахункового періоду p , грош. од.;

I_j – сума інвестиційних вкладень в об'єкт інвестицій у j -ий період часу, грош. од.;

d_j – коефіцієнт дисконтування в j -ий період часу.

Зазначимо, що показник IEI представляє собою суми всіх надходжень, що пов'язані із експлуатацією об'єкта інвестицій протягом планового горизонту, а також його ринкової вартості на кінець розрахункового періоду до суми інвестиційних вкладень в нього з урахуванням графіка розподілу всіх фінансових потоків у часі [3, с.65]. Під вивільненням інвестованих коштів (R) може розумітися як повернення коштів у разі закінчення терміну вкладення, так і реалізація об'єкта інвестицій. Елемент MV_p є ринковою вартістю об'єкта інвестицій на кінець розрахункового періоду цього проєкту. Даний показник матиме місце лише в тому разі, якщо об'єкт інвестицій, як і раніше, перебуває у власності підприємства.

Таким чином, розглянутий індекс ефективності інвестування (1) дає змогу з максимальною повнотою врахувати всі доходи, що очікуються від реалізації проєкту.

Завдяки такому підходу може бути досягнуте більш адекватне зіставлення оцінок різних проєктів і відбору з метою подальшого розгляду можливості щодо їх включення в інвестиційний портфель. Це дозволить підвищити аналітичність, оперативність і точність отриманих даних, що сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень.

Література

1. Вербицька Ю.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону / Ю.М.Вербицька // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8. – С.151–156.
2. Денисенко М.П. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів інноваційних компаній / М.П.Денисенко, А.П.Гречан, О.В.Коверда // Проблеми науки. – 2005. – № 10. С.18–32.
3. Довбня С.Б. Новий підхід до оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів / С.Б.Довбня, К.А. Ковзель // Фінанси України. 2007. – № 7. – С.62–71.
4. Клеменко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків [Текст]: навч.посібник / С.М.Клименко, О.С.Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
5. Слопенко Р.І. Ефективність прийняття управлінських рішень у системі інвестиційного менеджменту авіаційного підприємства / Р.І.Слопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С.76–82.

Давидов О. І.

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Використання в умовах ринкових відносин інноваційної концепції управління підприємством на основі максимізації його вартості потребує дослідження вартісно-утворюючих процесів у площині виявлення рухомих сил, що зумовлюють зміну вартості підприємства.

Вартість підприємства — це інтегральний динамічний показник, в якому відображається вплив багатьох чинників, що характеризуються різними параметрами з точки зору ієрархії, векторів дії, сили впливу на зміну рівня вартості підприємства.

Значний внесок в дослідження чинників формування вартості підприємства внесли такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як О. Г. Мендрул, В. В. Стадник, І. О. Єгерев, Т. В. Теплова, Д. Л. Волков, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін та інші.

Загальний сенс поняття “чинник” асоціюється з об’єктивним моментом, істотною обставиною в якому-небудь процесі, явищі. Таке тлумачення чинника цілком застосовно і по відношенню до формування вартості підприємства. Зокрема, Аннольд Глен під чинниками вартості розуміє значні можливості організації, що надають компанії конкурентні переваги [1, с. 698].

Дії чинників вартості визначають її величину, зумовлюють зміну рівня вартості підприємства. З цієї точки зору вартість підприємства можна трактувати як систему, що складається із взаємопов’язаних елементів — чинників вартості [2, с. 82].

Оцінку й управління вартістю підприємства необхідно розглядати як єдиний процес, вектор якого націлений на реалізацію вартісно-орієнтованої концепції управління суб’єктом господарювання. Сполучною ланкою між оціночним і управлінським блоками у вартісному менеджменті є аналіз вартості

підприємства шляхом детермінації чинників, здійснення на них цілеспрямованого впливу. Такий підхід дозволяє не тільки отримати обґрунтовану вартісну оцінку суб'єкта господарювання, але й виявити пріоритети в управлінні з позицій максимізації вартості підприємства.

Дослідження саме чинників вартості підприємства є однією з найважливіших складових розробки теорії управління вартістю, що визначає можливості реалізації теоретичних принципів в практиці [3, с. 186].

Управління системою чинників вартості підприємства є головним завданням вартісно-орієнтованого менеджменту. Дана система може включати багато чинників. У зв'язку з цим необхідно здійснити вибір ключових, найбільш значимих чинників, на яких повинні бути сконцентровані зусилля з управління вартістю підприємства. До таких чинників слід віднести ті 20% від загальної їх кількості, які згідно відомому закону Парето-ефективності визначають 80% вартості підприємства.

Систематизація найважливіших (ключових) чинників вартості підприємства здійснюється на основі вибраного цільового критерію у вартісній моделі аналізу. При цьому також передбачається класифікація чинників за багатьма ознаками з виокремленням внутрішніх і зовнішніх, фінансових і нефінансових, кількісних і якісних, контрольованих і неконтрольованих, постійних і тимчасових та інших чинників.

В алгоритмі реалізації вартісно-орієнтованої концепції управління підприємством важливе місце займає побудова ієрархії чинників вартості або їх декомпозиція. Глибина даної декомпозиції, число її рівнів залежить від поставлених цілей з урахуванням дотримання принципів розумної достатності.

В результаті розробляється так зване "дерево чинників вартості". При цьому інтегральний показник "вартість" фактично розкладається на показники різних рівнів управління, на поточні і довгострокові індикатори вкладу управлінських рішень у процес створення вартості [4, с. 30-31].

Формування системи створення нової вартості, на думку І. Таранова, слід розуміти як, по-перше, можливість розкладання підсумкового періодичного показника на драйвери (фактори), які відповідно можуть бути доведені до всіх рівнів управління компанією, по-друге, тестування підсумкового періодичного показника щодо того, чи дійсно він сигналізує про зміну вартості для акціонерів (власників) у звітному періоді [5, с. 59].

Така фінансова модель формування вартості відображає системні зв'язки структурних елементів (підсистем) підприємства з вартісно-утворюючими процесами, дозволяє здійснювати комплексний аналіз ланцюга створення вартості підприємства, дає уявлення про потенційні можливості підвищення ефективності роботи суб'єкта господарювання, слугує основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень з позицій максимізації вартості підприємства.

Встановлення підпорядкованості чинників вартості підприємства в процесі декомпозиції повинно бути доповнено оцінкою ступеня їх впливу на цільовий вартісний показник.

Ступінь зміни вартості підприємства в результаті зміни певного чинника характеризує чутливість вартості до чинника [6, с. 210]. Іноді замість показника чутливості застосовується термін “факторне навантаження” [7, с. 313]. Аналіз чутливості дозволяє визначити розмір впливу чинників на приріст вартості, здійснити направлену зміну чинників вартості підприємства.

Аналіз вартісних чинників передбачає також дослідження векторів їх дії в напрямку збільшення або зменшення вартості підприємства в контексті його життєвого циклу і прийняття своєчасних заходів для забезпечення вартісно-орієнтованого розвитку суб'єкта господарювання в короткостроковому і довгостроковому періодах.

Особлива увага в вартісному менеджменті повинна приділятися інституціоналізації чинників вартості, тобто їх включенню до системи організації планування, стимулювання, контролю, оцінки діяльності компанії, процедури прийняття управлінських рішень.

Всебічний аналіз чинників формування вартості підприємства створює надійну основу для побудови вартісно-орієнтованої моделі управління суб'єктом господарювання, забезпечення ефективного і сталого розвитку підприємства.

Література

1. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам: Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд [Пер. с англ.; под науч. ред. О. Б. Максимовой].— Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007.— 752 с.
2. Осетрова Е.П. Организация процесса управления стоимостью на предприятии / Е.П. Осетрова // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій.— 2011.— № 3(16).— С. 81-85.
3. Калиніченко Ю.В. Оцінка майна, майнових прав та бізнесу в управлінні вартістю машинобудівних підприємств / Ю.В. Калиніченко, Н.І. Чухрай // Прометей.— 2009.— № 3(30).— С. 183-188.
4. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т. В. Теплова.— М.: Вершина, 2007.— 272 с.
5. Таранов І. Оцінювання ефективності діяльності компанії в системі вартісноорієнтованого управління / І. Таранов // Галицький економічний вісник.— 2012.— № 3(36).— С. 47-60.
6. Протасова Є.В. Аналіз чутливості вартості підприємства до чинників впливу / Є. В. Протасова // Прометей.— 2009.— № 3(30).— С. 209-212.
7. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли [Пер. с англ.].— М.: ИНФРА-М, 1997.— 1024 с.

Дяченко Л.А.

кандидат економічних наук

ВНКЗ ЛОР «Львівський медичний коледж ім. А. Крупинського»

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ У ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ГОСПОДАРСТВА

Пошук нових можливостей підприємствами санаторно-курортного господарства по забезпеченню вищого рівня їх прибутковості зумовлює необхідність дослідження не лише економічних показників, а також неекономічних. Виявлено, що поведінка споживачів послуг підприємств санаторно-курортного господарства, якій властиво змінюватись в часі, має прямий зв'язок із рівнем прибутку підприємства. Саме тому обрано до дослідження деякі особливості маркетингового аналізу поведінки споживачів у підприємствах санаторно-курортного господарства, як вагомі чинники впливу на рівень прибутковості підприємств санаторно-курортного господарства.

Дослідження господарської діяльності підприємств санаторно-курортного господарства в сучасних умовах розвитку ринку та змін на ньому вимагає оновленого підходу до маркетингового аналізу поведінки споживачів. Змістом оновленого підходу до аналізу поведінки споживачів у підприємствах санаторно-курортного господарства є проведення саме її маркетингового аналізу.

У традиційному підході об'єктом дослідження поведінки споживачів є сукупність економічних та соціальних факторів, які впливають на економічну ефективність діяльності підприємства, його рівень прибутку тощо.

Поведінка споживачів – комплекс ознак, рис, показників, які характеризують дії споживачів, зокрема попит на товари і послуги, структуру споживання, способи використання доходів, їх реакцію на зміни цін, моди та ін. [1, с.761]. Вчені – економісти дають також таке означення даної категорії: поведінка споживачів – це дії, які вчиняють люди в часі придбання, споживання товарів та послуг, а також звільнення від них [1, с. 23].

Маркетинговий аналіз – це різностороннє, систематичне, незалежне дослідження компанією (чи її підрозділом) маркетингового середовища, цілей, стратегій і діяльності з точки зору виявлення проблем і скритого потенціалу, а також розробка плану дій по покращенню маркетингу [4, с.867].

Маркетинговий аналіз передбачає також контроль маркетингової діяльності у підприємствах санаторно-курортного господарства. До основних типів маркетингового контролю відносяться: контроль щорічних планів, контроль прибутковості, контроль ефективності, стратегічний контроль [3, с.825]. Саме за допомогою маркетингового контролю прибутковості підприємства санаторно-курортного господарства, є можливість отримати інформацію про те, куди витрачаються і де доцільно чи недоцільно використовуються кошти. На прикладі діяльності підприємств санаторно-курортного господарства та за допомогою маркетингового контролю можна

виявити чи були витрачені кошти на збільшення обсягів продажу послуг, на збільшення числа покупців. Виявлено, що покупці послуг санаторно-курортного господарства залишають «сліди» своїх уподобань у «Книзі відгуків» підприємства, при анкетуванні, при зворотному зв'язку з ними менеджерів даного підприємства тощо.

Маркетингові дослідження – це функція, яка зв'язує організацію, зі споживачами через інформацію [5, с.22]. Маркетингові дослідження допомагають підприємствам виявити уподобання покупців на ринку послуг санаторно-курортного господарства та привести до бажаного стану його маркетингові плани. Змістом маркетингових досліджень у підприємствах санаторно-курортного господарства є систематизований процес планування, збору, аналізу даних і отримання результатів та висновків, значущих для конкретної маркетингової ситуації.

Саме тому, підприємства санаторно-курортного господарства повинні розуміти те, що кожен аспект їхніх маркетингових програм повинен розроблятися відповідно до змін у смаків споживачів у часі та їх поведінки при купівлі чи не купівлі певних послуг. Виявлено, що довгострокові дослідження поведінки споживачів на ринку послуг санаторно-курортного господарства передбачають дослідження її в часі та фіксації змін у їхніх думках, змінах мислення, намірах купувати чи не купувати дані послуги. До індивідуальних детермінантів поведінки споживачів відноситься: вік, дохід, сімейний стан, психологічні та особистісні фактори, мотивація, усвідомленість про товар чи послугу, почуття (після придбання певного товару чи послуги) тощо [1, с. 207].

В процесі маркетингового аналізу поведінки споживачів у підприємствах санаторно-курортного господарства використовують такі методи: спостереження, інтерв'ю, опитування, експеримент тощо. До принципів поведінки споживачів відноситься: влада споживачів; поява нового глобального споживача; відмінності, як зовнішні так і внутрішні між споживачами; зміни в правах споживачів тощо [1, с.50].

Знання підприємствами санаторно-курортного господарства чому саме покупці їхніх послуг обрали дане конкретне підприємство та придбали їх в ньому допомагає йому вдосконалити послуги, покращити їх якість, запропонувати нові чи оновлені послуги та товари. Саме аналіз поведінки споживачів у підприємствах санаторно-курортного господарства дає можливість підприємствам краще догодити покупцям та вплинути на рівень прибутків підприємства. До зовнішніх джерел впливу на діяльність підприємств санаторно-курортного господарства треба відносити також вплив поведінки покупців щодо придбання чи не придбання їхніх послуг. Саме тому є важливим дослідження мотивації поведінки споживачів у підприємствах санаторно-курортного господарства, що допоможе виявити причини та умови, які визначають їхні рішення купувати чи не купувати послугу (товар) у конкретному підприємстві відповідно до їхніх потреб.

Аналіз мотиваційний — маркетингове дослідження причин і умов, які визначають поведінку споживача на ринку, дає змогу з'ясувати характер

інформації, яку використовує споживач під час пошуку необхідного товару (послуги), мотивацію рішень на користь певного товару (послуги) [8, с. 43].

Світова практика діяльності підприємств санаторно-курортного господарства має великий досвід дослідження мотиваційного аналізу поведінки споживачів, яка служить вирішальним фактором: купувати чи не купувати певну послугу. Виявлено, що до чинників, які впливають на поведінку споживачів на ринку послуг підприємств санаторно-курортного господарства, варто віднести: бажання оздоровитись та відпочити; бажання змінити середовище; бажання отримати фізичне і психологічне задоволення, вплив реклами, відгук інших споживачів, попередній власний досвід, ціна, рівень сервісу, можливість вибору інших супутніх послуг тощо. Саме тому, аналіз мотивів поведінки споживачів послуг діяльності підприємств санаторно-курортного господарства надає підприємствам нові можливості: прогнозувати їхні потреби; виявляти послуги, що мають найбільший попит; поліпшувати взаємовідносини з потенційними споживачами; здобувати довіру споживачів завдяки розумінню їхніх запитів; розуміти чим керується споживач, ухвалюючи рішення про купівлю певної послуги; з'ясувати джерела інформації, які він використовує при ухваленні рішення про купівлю певної послуги; встановлювати, хто і яким чином впливає на вироблення і ухвалення рішення про купівлю певної послуги; створювати систему зворотного зв'язку із споживачами санаторно-курортних послуг та налагоджувати з ними ефективні взаємовідносини.

Усе вище зазначене дає підстави запропонувати оновити підприємствам санаторно-курортного господарства свої взаємовідносини із споживачами санаторно-курортних послуг через такі практичні заходи: навчання та тренінги персоналу ефективним взаємовідносинам; більш швидка реакція персоналу підприємства на скарги споживачів; надання послуг високої якості та перевершення очікувань споживачів; проведення опитування споживачів після того як вони скористалися послугами конкретного підприємства санаторно-курортного господарства (зворотній зв'язок); вимір степені задоволення чи незадоволення споживачів після того як вони скористалися послугами конкретного підприємства санаторно-курортного господарства; формування взаємної лояльності між підприємством і споживачами; дотримання соціальної відповідальності перед споживачами та суспільством.

Підприємства санаторно-курортного господарства, які в довгостроковій перспективі бажають отримувати високий рівень прибутковості, повинні також досліджувати поведінку споживачів, якій властиво змінюватись в часі. Саме маркетинговий аналіз поведінки споживачів у підприємствах санаторно-курортного господарства, виявлення змін у їхніх смаках, уподобаннях, бажаннях, намірах купувати чи не купувати певні послуги та пропозиція на ринок оновлених послуг, дозволить підприємствам утримувати високий рівень прибутковості у довгостроковій перспективі.

Література

1. Блэкуел Р. Д. Поведение потребителей / Р. Д. Блэкуел, П. У. Миниард, Д. Ф. Энджел. — СПб.: Питер, 2002. — 621 с.

2. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент : підруч. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. — К.: Вид-во «Хімджест», 2008. — 720 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг — Менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. — СПб.: Питер, 2008. — 814 с.
4. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. — К. : Видавничий центр «Академія», 2001. — Т.3. — 848 с.
1. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования / Г.А. Черчилль, — СПб. : Питер, 2001. — 748с.

Жук О.І.

к.е.н., доцент

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»,
м. Івано-Франківськ*

ПРИНЦИПИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА

У процесі здійснення системного вдосконалення галузевої структури виробництва в сільськогосподарських підприємствах, важливим є обґрунтування фундаментальних принципів, тобто конкретних вихідних положень як основи внутрішньої будови функціонування в сьогднішніх умовах агроформувань [1, с. 1230].

Найважливішими принципами оптимізації виробничої структури в сільськогосподарських підприємствах є: оптимальність, традиційність, цілеспрямованість, економічність, стратегічність, комплексність управління.

Принцип оптимальності передбачає досягнення певного рівня досконалості побудови механізму оптимізації галузевої структури виробництва шляхом раціоналізації його складових елементів та зв'язків між ними. Тобто в процесі здійснення аналізованого вдосконалення необхідно вибрати найкращий (оптимальний) напрям із сукупності альтернативних з метою одержання високих результатів.

Принцип традиційності передбачає, у процесі вдосконалення галузевої структури виробництва в агроформуваннях, урахування традицій у землеробстві досліджуваного регіону в розрізі окремих територій. Такий підхід сприятиме відродженню тих видів виробництв, що традиційно функціонували в цій місцевості, а тому мають певні природні та культурно-побутові переваги щодо поширення. Зокрема, це стосується вівчарства й збирання лікувальних трав на гірській території, вирощування ягід та овочів в окремих долинно-низовинних утвореннях тощо.

Принцип цілеспрямованості полягає в тому, що, урахуовуючи всі об'єктивні та суб'єктивні фактори досліджуваного процесу, необхідно сформулювати механізм дій, який має чітку направленість на досягнення мети. Практична реалізація такої системи заходів повинна бути цілеспрямованою в одному векторі без особливих відхилень і розбіжностей.

Принцип стратегічності передбачає, що при оптимізації галузевої структури виробництва керівникам агроформувань потрібно орієнтуватися на стратегію розвитку аграрного сектора в цілому. Важливо враховувати

можливості виходу на зовнішні ринки, входження до міжнародних організацій, які, маючи свої особливості функціонування, можуть значно вплинути на попит і пропозицію агропродовольчої продукції. Цей аспект не був би таким актуальним, якби процес переорієнтації виробництва був менш затратним.

Принцип економності або мінімізації затрат і максимізації прибутків є визначальним не лише в зазначеному випадку, але й щодо всіх аспектів діяльності суб'єктів господарювання. Застосування цього принципу передбачає визначення найменш затратного способу досягнення поставлених цілей.

Раціональна організація обґрунтованого механізму вдосконалення галузевої структури виробництва в сільськогосподарських підприємствах, з дотриманням зазначених принципів, буде можлива за умови встановлення чітко регламентованого та структурованого управління аналізованим процесом і агроформуванням у цілому. Тому важливим принципом є комплексне управління. Необхідність застосування саме комплексного підходу до менеджменту зумовлена складністю і багатогранністю процесу оптимізації виробничої структури сільськогосподарських підприємств.

Дотримання вищевказаних принципів дозволить забезпечити ефективне здійснення процесу оптимізації структури виробництва в сільськогосподарських підприємствах.

Література

1. Довганюк О.І. Основи системного вдосконалення галузевої структури виробництва в сільськогосподарських підприємствах // Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип. 231: В 9 т. – Т. VII. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 1223-1232.

Іванова К.В.

кандидат економічних наук

Технологічний інститут СХУ ім. В. Даля, м. Северодонецьк

РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТОКУ У СТВОРЕННІ ВЛАСТИВОСТЕЙ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Логістика розглядає окреме підприємство або їх групу як логістичну систему – спрямовану на максимізацію загальної ефективності багаторівневу відкриту адаптивну систему, елементами якої виступають, з одного боку, матеріальні, фінансові та інформаційні потоки; з іншого – пов'язані логістичними потоками організаційні структури й їх складові [1, с. 8; 2, с. 49; 3, с. 8; 4, с. 53; 5, с. 12; 6, с. 184; 7, с. 12].

Відповідно, логістичний потік є стрижнем логістичної системи, навколо якого і заради якого здійснюються логістичні операції. Логістичний потік визначається спрямованим рухом та динамічними змінами структурованої сукупності матеріальних об'єктів, який складається з інтегрованих матеріального, фінансового, інформаційного та сервісного субпотоків [1, с. 7; 8, с. 6-7; 9, с. 184]. Таким чином, логістичний потік має здійснювати значний внесок у створенні системних властивостей логістичної системи [8, с. 6; 10, с. 6;

11, с. 122-123].

1. Складність – складно організоване управління значною кількістю взаємопов'язаних системоутворюючих елементів під дією різновекторних факторів зовнішнього середовища. Субпотокі логістичного потоку виступають системоутворюючими елементами логістичної системи.

2. Ієрархічність – підпорядкованість елементів нижчого рівня (порядку, рангу) елементам вищого у контексті логістичного управління. У цьому сенсі матеріальний субпотік логістичного потоку є системоутворюючим; усі інші виконують супроводжувальні та забезпечувальні ролі.

3. Емерджентність (цілісність) – властивість системи виконувати задану цільову функцію, реалізовану не окремими підсистемами, а логістичною системою у цілому. Означена властивість є результатом синергетичної взаємодії логістичних потоків та їх субпотоків в межах логістичної системи.

4. Структурованість – передбачає наявність певної внутрішньої структури логістичної системи, яка зберігається в ході виконання певних функцій системою або трансформується згідно певних правил. Підтвердженням провідної ролі логістичних потоків є наявність оцінок форми потоку, розглянутих у попередніх роботах.

5. Відкритість – включення до наявної логістичної системи нових складових. Стосовно логістичного потоку, це означає розширення просторових ознак руху логістичного потоку.

6. Несуперечливість – складові логістичної системи доповнюють та підсилюють якісні та кількісні характеристики логістичного процесу. Логістичний потік задає цю властивість шляхом зміни таких фазових характеристик як зміна вартості ресурсу в межах субпотоків результаті взаємодії потоків як опору логістичної системи.

7. Адаптивність – здатність системи змінювати власну структуру, пристосовуючись до потреб виконання нових цілей. Досягається шляхом зміни кількісних характеристик ресурсу.

8. Рухливість – мінливість параметрів підсистем логістичної системи під впливом зовнішнього середовища а рішень учасників логістичного ланцюга. Досягається шляхом зміни ціннісних та вартісних ознак ресурсу та характеристик керованості.

9. Оперативність – оперативний обмін інформацією між учасниками логістичного ланцюга у on-line режимі. Забезпечується шляхом створення та змін швидкісних параметрів руху потоку.

10. Мобільність – можливість повторного відтворення частин логістичної системи після часткового або повного руйнування в результаті дії негативних факторів. Реалізується за допомогою відтворення часових ознак руху логістичних ресурсів.

Проведений аналіз повністю підтверджує раніше сформульоване твердження про визначальну роль логістичного потоку у функціонуванні логістичної системи шляхом завдання системних властивостей логістичної системи.

Література

1. Писар Н.Б. Управління логістичним потоком на газотранспортних підприємствах: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.Б. Писар ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2009. – 19 с.
2. Альбеков А.У. Коммерческая логистика : учеб. пособие / А.У. Альбеков, О.А. Митько. – Ростов н/Д : Феникс, 2002. – 416 с.
3. Луценко І.С. Формування логістичних систем на ринку меблів: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / І.С. Луценко. – К., 2001. – 21 с.
4. Николайчук В.Е. Логистика: теория и практика управления : учеб. пособие / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. – Донецк : НОРД-ПРЕСС, 2006. – 540 с.
5. Окландер М.А. Формування логістичних систем підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М.А. Окландер. – Одеса, 2003. – 38 с.
6. Сачинська Л.В. Фактори формування логістичних систем підприємства / Л.В. Сачинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 4, Т. 1(114). – С. 182-185.
7. Чудаков А.Д. Логистика: учебник / А.Д. Чудаков. – М. : Изд-во РДЛ, 2001. – 480 с.
8. Іванова К.В. Оцінка стану та перспектив внутрішньої синхронізації логістичного потоку в аспекті вдосконалення маркетинг-логістичного управління підприємством / К.В. Іванова // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 7/1. – С. 3-9.
9. Кузьміна О.В. Теоретичний аналіз основних понять логістики / О.В. Кузьміна // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 1. – С. 182-189.
10. Турчик І.В. Послідовність та принципи проектування логістичних систем в умовах інтегрування їх із системою автоматичної ідентифікації / І.В. Турчик // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. -Випуск 7 (26). Частина 3.-Луцьк, 2010.- С. 3 -14.
11. Іванова К.В. Розвиток логістичної підсистеми управління підприємством шляхом вдосконалення комплексу показників вимірювання матеріального потоку / К.В. Іванова // Особливості фінансово-економічного та організаційно-правового регулювання відтворювальних процесів за інноваційно-інвестиційною моделлю : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (23 листопада 2012 р.) / МОНмолодьспорту України, Буковинський державний фінансово-економічний університет. – Чернівці : БДФЕУ, 2012. – С. 122-123.

Карпенко Ю.В., к.е.н.

До Дик Ань, магістр

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки вітчизняні підприємства намагаються адаптуватися до змін зовнішнього середовища, посісти лідируючі позиції та втримувати їх впродовж тривалого часу. Підвищення вимог споживачів, наявність конкуруючих підприємств в галузі, різні умови доступу до ресурсів призводять до того, що на ринку втримуються лише ті виробники, які мають найвигідніші конкурентні переваги відносно інших. Тому перед будь-яким виробником стає проблема вивчення своїх сильних та слабких сторін,

досліджування практики діяльності конкурентів задля запозичення найкращого їх досвіду, вивчення умов конкуренції в галузі. Все це в цілому вказує на існування певної проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Поняття «конкурентоспроможність» сьогодні активно використовується в науковій економічній літературі. Слід зазначити, що вченими приділяється багато уваги оцінці конкурентоспроможності продукції, пропонуються різні методи визначення її рівня. Разом з тим методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства на сьогодні немає.

Отже, виникає необхідність обґрунтування вибору методики оцінки конкурентоспроможності підприємства на підставі вивчення їх різноманіття.

Перш за все, слід визначитися зі змістом дефініції «конкурентоспроможність». Конкурентоспроможність в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів. Вона виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію. В країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність підприємства є результатом впливу багатьох факторів, серед яких відокремлюють техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові [1, с.185-186]. Конкурентоспроможність є багатоаспектним поняттям, що підкреслюється її визначенням авторами як:

- потенціальної або реалізованої здатності економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію щодо конкурентів [2];

- рівня його компетентності порівняно з іншими конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички та професійні знання персоналу, рівня стратегічного і поточного планування, політики збуту, рівня управління, комунікації, якості систем управління, виробництва продукції [3];

- властивості об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку; здатності витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку [4];

- реальної та потенційної здатності підприємства проектувати, виготовляти та збувати товари [5].

З огляду на вищевказані визначення, можна стверджувати, що деякі автори ототожнюють конкурентоспроможність підприємства та продукту, який він виробляє. За нашою думкою, таке трактування є достатньо вузьким та не повною мірою відображає зміст поняття, що розглядається. Більшою мірою, сутність категорії «конкурентоспроможність підприємства» розкривається Піддубним І.О. [2], а саме як здатність підприємства до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на його конкурентних перевагах та відображає його конкурентну позицію.

Найбільш поширеною в економічній літературі є класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства у залежності від форми представлення результатів оцінки. За цією ознакою виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані методи (є комбінацією попередніх методів) [6].

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності передбачає побудову «багатокутника конкурентоспроможності» таким чином, щоб графік мав промені у відповідності до кількості критеріїв оцінки, зі шкалою, яка збільшується по мірі віддалення від центра кола. На кожному промені слід відобразити відповідні значення критеріїв, які далі єднаються ламаною кривою, утворюючи багатокутник. Найбільш конкурентоспроможним вважається те підприємство, яке має найбільшу площу багатокутника. На відміну від інших методів графічний метод є простим та наочним, але він не дає можливість отримати комплексну оцінку конкурентоспроможності підприємства.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності базуються на маркетинговій оцінці діяльності підприємства та його продукції, враховуючі її життєвий цикл. Матриця будується за принципом системи координат: темпи росту ємності ринку за вертикаллю, відносна частка продукції (виробника) на ринку за горизонталлю. Найбільш конкурентоспроможним є те підприємство, що має значну частку ринку, який стрімко зростає. Серед матричних методів найбільш часто використовують матриці BCG, McKinsey, Shell/DPM та ADL/LC. Такий метод забезпечує високу репрезентативність оцінки, але за умов використання достовірної маркетингової інформації. Недоліком методу є його надмірна спрощеність, а також нездійсненність аналізу причин змін, що відбуваються на ринку.

Численна група розрахункових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства поділяється на специфічні та комплексні. За допомогою перших з них оцінюється конкурентоспроможність підприємства за окремими сторонами його діяльності. Друга група методів передбачає комплексний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вчений С.М. Клименко та авторський колектив [6] до другої групи методів відносять: метод, заснований на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства; метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів; метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції; інтегральний метод; метод самооцінки.

Метод, заснований на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства, передбачає, що конкурентоспроможність виробника є тим вищою, чим вищою є конкурентоспроможність його продукції. Безумовним недоліком даного методу є зведення конкурентоспроможності підприємства тільки до конкурентоспроможності продукції.

Метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів, здійснюється шляхом співставлення даних конкурентів щодо виробничих витрат, ринкової частки, обсягів прибутку та продажів. Достатньо простий у використанні метод, але при його застосуванні не слід включати до оціночного критерію виключно виробничі витрати.

Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції, має припущення, що найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована діяльність всіх підрозділів і відділів, а також найбільш ефективно використовуються ресурси. Метод є достатньо трудомістким, але дозволяє оцінити слабкі та сильні сторони підприємства, розробити управлінські дії щодо посилення слабких місць.

Інтегральний метод передбачає розрахунок інтегрального показника рівня конкурентоспроможності підприємства, який є добутком двох показників. Перший з них відображає ступінь задоволення потреб споживача, другий є критерієм ефективності виробництва. Головним недоліком є те, що метод не підходить для оцінки конкурентоспроможності диверсифікованих підприємств, а також передбачає пошук підприємств з відносно ідентичними параметрами.

Метод самооцінки передбачає проведення експертної оцінки показників діяльності підприємства з присвоєнням певних значень оцінок. Суму отриманих оцінок кожного критерію множать на питому вагу критерію, сумують та виводять загальну оцінку діяльності. Останню зіставляють із попередньою оцінкою підприємства або його конкурента. Метод є простим, але достатньо суб'єктивним, адже використовує експертні оцінки.

За результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що розглянути методи враховують лише частину критеріїв, що визначають конкурентоспроможність підприємства. Крім того, більшість методів передбачає зіставлення ідентичних підприємств, що виробляють схожі товари та діють у рівноцінних умовах. В умовах відсутності універсального методу комплексної оцінки конкурентоспроможності, на нашу думку, можна було б використовувати метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Він дозволяє здійснити оцінку сильних та слабких сторін підприємства за такими вагомими критеріями, як ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан, ефективність організації збуту та просування товарів, конкурентоспроможність товару; а також запропонувати управлінські рішення щодо посилення слабких сторін підприємства.

Література

1. Россохіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства / О. Є. Россохіна // Держава та регіони. - 2010. - Вип. 2. - С. 184-187.
2. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / За ред. проф. І.О.Піддубного. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2004. – 264 с.
3. Балабанова Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу: монографія / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. - Донецьк: Дон ДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. - 147 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: “Маркетинг”, 2002. – 892 с.
5. Струк Н. Оцінка конкурентоспроможності в системі аналізу перспективності ділового партнерства підприємств / Н. Струк // Вісник Львівськ. нац. ун-ту. – 2008. – Вип. 37(1). – С.89–93.
6. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дубова, Д. О. Барабась [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

Кащєва І.О.

аспірант,

*Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «ХАІ»,
м. Харків*

РЕОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПРОЦЕС АДАПТАЦІЇ ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Головним завданням розвитку економіки України на сучасному етапі є забезпечення економічного зростання на основі підвищення ефективності функціонування підприємств, галузей і економіки в цілому.

Існує тісний зв'язок між станом зовнішнього середовища, поведінкою підприємства та її внутрішнім середовищем який призводить до необхідності своєчасної адаптації мети, стратегії підприємства, її організаційних характеристик, структури і функції до нових ринкових умов.

Тому, в сучасних умовах, будь-яке підприємство, незалежно від свого становища для того, щоб функціонувати і розвиватися, повинно своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Для цього необхідний спеціальний економічний механізм, який би забезпечував адекватну реакцію на зміни. Їм є механізм реорганізації підприємства, вихідним імпульсом для якого служать зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства.

Зміна факторів зовнішнього оточення потребує відповідного коригування параметрів внутрішнього середовища. Необхідність у цьому виникає настільки часто, що можна розглядати їх як безперервний процес адаптації підприємства до зовнішнього середовища. Таким чином, вміння узгоджувати фактори внутрішнього і зовнішнього середовища становить зміст ефективного управління підприємствами. Отже, реорганізація актуальна як для підприємств, що перебувають у відносно благополучному фінансово-економічному стані, так і для підприємств, результати діяльності і система управління якими не відповідають сучасним вимогам ринкової економіки.

Основною метою є виявлення факторів, зміна яких викликає необхідність адаптації підприємств і приводять в дію механізм реорганізації. Для цього потрібно виявити зовнішні фактори, зміни яких можуть викликати необхідність реорганізації а також визначити чинники, особливості та основні складові механізму реорганізації.

Реорганізацію можна розглядати як "систему організаційно-економічних та інших заходів, спрямованих на реформування його господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей його розвитку шляхом здійснення необхідних структурних перетворень, адаптованих до зміни факторів зовнішнього середовища його функціонування"[1, с. 97].

Сучасне українське підприємство схильне до впливу великої кількості зовнішніх факторів, розглянемо ті з них, зміни яких можуть викликати необхідність реорганізації підприємств:

- фактор державного регулювання включає цілі та пріоритети економічного розвитку, управління державною і муніципальною власністю, зовнішньоекономічне і валютне законодавство, антимонопольне законодавство, приватизаційне законодавство, податкове законодавство та грошово-кредитну політику;

- фактор галузевого конкурентного середовища - стан платоспроможного попиту на продукцію, стан галузі підприємства, наявність і стан конкурентів;

- фактор географічного положення це розташування підприємства по відношенню до джерел сировини і матеріалів та по відношенню до постачальників, споживачів і конкурентів;

- фактор розвитку науки, техніки, інформаційних технологій відповідає за досягнення в галузі науки, зміни в технологічній базі та також досягнення в галузі інформаційних технологій [4, с.82-84].

Великий склад факторів, що впливають на підприємство, підтверджують необхідність реорганізації як постійно поновлюваного процесу.

Світовий ринок характеризується постійним прагненням до підвищення ефективності виробництва, пропонує прийняття рішень тими, хто несе відповідальність за кінцеві результати діяльності фірми і її підрозділів; потребує постійних коригувань цілей і планових програм фірми в залежності від стану ринку. Для цього потрібен особливий економічний механізм діяльності підприємства, особлива система управління, характерна для ринкових умов, що враховує пріоритети та специфіку нашої країни.

Економічний механізм реорганізації - це система основних елементів реорганізації: цілей, об'єктів, суб'єктів, мотивів і стратегій, принципів, а також методів, етапів і факторів реорганізації.

Цілі реорганізації, різні для різних підприємств і залежать насамперед від стану підприємства. Якщо для процвітаючого підприємства важливо стабілізувати і зміцнити економічне зростання і конкурентоспроможність, то для підприємств, що знаходяться в стані банкрутства, необхідно відновити економічне зростання і конкурентоспроможність. Об'єктами реорганізації можуть також бути будь-які діючі підприємства (кризові, нормально функціонуючі, успішні). Суб'єктами реорганізації виступають різні зацікавлені сторони - акціонери, власники, трудовий колектив, менеджери, держава та ін. Важливе місце в механізмі реорганізації мають мотиви. Вони не завжди збігаються з заявленими цілями. Також важливими елементами механізму реорганізації є методи проведення змін. Мотивами реорганізації можуть бути: отримання синергетичного ефекту, підвищення якості управління, податкові мотиви, особисті мотиви менеджерів, спекулятивні мотиви та ін. [5, с.127].

Отже адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища - це сукупність форм та методів виживання підприємств в умовах конкуренції, нестабільності ринкового середовища; складова економічної політики держави, що забезпечує економічну підтримку та регулювання, гармонізує відносини та зв'язки ринку. Механізм реорганізації є одним з видів пасивної адаптації. Своєчасна адаптація підприємства може бути здійснена за

допомогою механізму реорганізації, що складається з окремих елементів і дає ефект системності: всі його елементи взаємозв'язані та цілеспрямовано працюють на усунення дисбалансу між підприємством і зовнішнім середовищем.

Таким чином необхідність реорганізації обумовлена передумовами як антикризового, так і стратегічного управління підприємством, тому реорганізація є засобом запобігання кризи і забезпечення розвитку підприємства. Зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, мають визначений вплив на підприємство, в результаті чого може виникати значна невідповідність внутрішнього середовища зовнішнім вимогам. Відсутність швидкої реакції підприємства на зовнішні зміни може привести до серйозних негативних наслідків. Своєчасна адаптація підприємства може бути здійснена за допомогою механізму реорганізації. Цей механізм, складаючись з окремих елементів, дає ефект системності: всі його елементи взаємопов'язані і цілеспрямовано працюють на усунення дисбалансу між підприємством і навколишнім середовищем.

Література

1. Білик М. Сутність та класифікація реструктуризації державних підприємств / М.Білик // Економіст : наук. журнал. – 2000. – № 1. – С. 96-99.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К. : Вид-во "Ника-Центр", 2006. – 672 с.
3. Луцук Т.Р. Основні етапи реструктуризації підприємств в системі стратегічного управління// Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2006. – №1.2006. – С.117-120.
4. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний : учеб. пособие для вузов / И.И. Мазур. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2001.- 456 с.
5. Моргулець О.Б., Нікітін Ю.О. Модель реструктуризації підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3(33). – с. 119-127.
6. Чернявский Ю.М. Формирование механизма реструктуризации с целью повышения эффективности и конкурентоспособности / Ю.М. Чернявский. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 141 с.

Клименко Ю. К.

студентка

Полтавська державна аграрна академія

ВПЛИВ СТЕРЕОТИПІВ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ КАДРОВИХ РІШЕНЬ

Сучасне суспільство тісно пов'язане з ринковими відносинами більш ніж коли-небудь. Ринок праці не є виключенням, а питання конкурентної боротьби за робоче місце – актуальна проблема як для керівника, так і для потенційного працівника. Багато наукових досліджень присвячено питанням теоретичного обґрунтування менеджменту персоналу, пошуку можливих шляхів його удосконалення, розробці практичних рекомендацій тощо.

Вважаємо, що процес прийняття кадрових рішень, на сьогоднішній день, характеризується певною стандартизацією. Існують обмеження, шаблони, штампи, що формують загальну систему правил прийому працівника на роботу і, як правило, вони сформовані на основі стереотипів – усталеного ставлення до подій, виробленого на основі порівняння їх з внутрішніми ідеалами [2]. З позиції сучасних науковців, стереотип – це інструмент трансформації свідомості як кожного індивіда, так і всього суспільства [3].

Загалом, стереотип має свої переваги та недоліки. З одного боку, його можна розглядати як здатність мозку людини економити енергію, спростувати витрати для роздумів, що є особливо важливим для менеджера, який приймає кадрові рішення. У той же час, стереотипи обмежують творчий потенціал, звужують та стандартизують сприйняття всього, що відбувається навколо і при прийомі на роботу можуть викликати упереджене ставлення роботодавця до потенційного працівника. Крім того, часто при проходженні співбесіди виникає необхідність застосування оригінальних та креативних підходів, де стереотипи будуть не тільки зайвими, але і шкідливими.

З метою встановлення залежності між стереотипами та процесом прийняття кадрових рішень, наведемо декілька прикладів.

Перший із експериментів базувався на питанні расової дискримінації при працевлаштуванні. Виявлено, що поведінка менеджерів істотно відрізнялася в залежності від раси претендента на посаду. Якщо останнім був темношкірий, то інтерв'юери сідали на більшій відстані від нього, рідше дивилися йому в очі, закінчували співбесіду швидше і робили більше помилок у мові. У наступній змодельованій ситуації, спеціально треновані імітатори опитували світлошкірих претендентів таким чином, щоб це було схоже на попередню співбесіду. Ті, кого інтерв'ювали в тій же манері, що і темношкірих, виглядали більш нервовими і менш зібраними, частіше збивалися і плуталися, були менш задоволені тим враженням, яке вони справили на інтерв'юера.

Наступний експеримент базувався на дослідженні стереотипу мислення і продемонстрував феномен, який у подальшому отримав назву «вразливість стереотипом». Претендентам на посаду давали вхідний тест. Перед початком їм говорили один із двох варіантів: 1) чоловіки і жінки зазвичай показують однакові результати; 2) жінки зазвичай поступаються чоловікам. В обох випадках результати підтверджували «стереотип»: у першій ситуації і жінки і чоловіки набирали в середньому близько 15 балів за 100-бальною шкалою, у другій – жінки набирали в середньому по 5 балів, а чоловіки – по 25 балів [1].

Отже, на прикладі цих експериментів, можна побачити, що стереотипи впливають на підсвідомому рівні як на роботодавця, так і на претендента. При цьому виникає цілий ряд ключових запитань:

- Яким чином позиціонувати себе перед новою людиною, особливо якщо це потенційний роботодавець?
- Як скласти позитивне враження?
- Чи потрібно вдавати з себе когось іншого лише для того, щоб зберегти упереджене ставлення того, хто Вас наймає?

Відповіді на ці питання відрізняються в залежності від ситуації та

особливостей підприємства, специфіки посади та ін. Людський фактор, за даних умов, відіграє ключову роль, а проблематика удосконалення менеджменту персоналу на основі аналізу стереотипів та оцінки їх впливу на процес прийняття кадрових рішень набуває виключної актуальності та потребує подальших досліджень.

Література

1. Барлас Т. В. Стереотипи соціального сприйняття [Електронний ресурс] / Т. В. Барлас. – Елітаріум : Центр дистанційної освіти. – 2006. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru/2006/02/17/print:page,1,sterotypy_socialnogo_vosprijatija.html
2. Стереотип (психологія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Стереотип_\(психологія\)](http://uk.wikipedia.org/wiki/Стереотип_(психологія)).
3. Холод О. М. Стереотипи свідомості сучасного світу в контексті трансформації свідомості суспільства / О. М. Холод // Світ соціальних комунікацій : [наук. журн.] – Т. 10. – 2013. – С. 49–50.

Лозовський О.М., к.е.н., доцент;

Козьякова О.І., студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ, ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ

Основною метою функціонування будь – якого підприємства в умовах ринкової економіки є збереження і розширення власних позицій на ринку, зріст чи хоча б стабільне отримання прибутку. На поточний момент розвитку економіки України в комерційній діяльності зайнята більша кількість людей і організацій, ніж у виробництві [2].

Невизначеність перспективи, мінливість факторів зовнішнього середовища, фінансова нестабільність, загострення конкурентної боротьби за ринки збуту, посилення ролі покупців у реалізації цінової, товарної, збутової та комунікаційної політики підприємств, ризикованість підприємницької діяльності обумовлюють необхідність використання комплексного підходу до управління комерційною діяльністю.

Теоретичні аспекти комерційної діяльності висвітлюються в наукових роботах таких зарубіжних та українських вчених як О.Г. Аниськова, В.В. Апопій, Л.В. Балабанова, С.М. Виноградова, А.А. Брагіна, Ю.Г. Лисенко, І.С. Овечко, Т.І. Миколаєва, О.В. Памбухчянц, Ф.Г. Панкратов, В.М. Орлов, Л.В. Осипов тощо.

Метою дослідження є аналіз управління комерційною діяльністю підприємства, виявлення основних факторів, що на нього впливають та шляхів їх покращення.

Згідно економічних визначень, управління комерційною діяльністю – це свідомий вплив людини на об'єкти і процеси з метою надання діяльності підприємства комерційної спрямованості та отримання певних результатів. За іншим визначенням, комерційна діяльність підприємства – це система

економічним та торговельно-технологічних відносин в сфері обігу товарів та послуг, що має на меті досягнення взаємовигоди: для продавця – отримання прибутку, для покупця – задоволення власних потреб та задоволеність рівнем обслуговування [3].

Проаналізувавши існуючу інформацію, бачимо, що комерційна діяльність у торгівлі не базується на простому акті купівлі-продажу: підприємству необхідно зробити деякі оперативно-організаційні і господарські операції – необхідно проаналізувати попит населення і ринки збуту товарів, знайти постачальників і покупців товарів, налагодити з ними раціональні господарські зв'язки, виконати транспортування товару, організувати рекламно-інформаційну роботу зі збуту продукції, торговельне обслуговування тощо.

Отже, основними учасниками комерційної діяльності слід вважати не лише підприємницькі структури, а й споживачів. Це твердження засноване на тому, що для будь-якого підприємця найважливішим фактором при укладенні договору є отримання доходу (економічної вигоди), для споживачів, в свою чергу, вигодою є потрібний їм товар (послуга), якщо він задовольняє його потреби (споживчі інтереси). Споживач - не пасивний покупець, а повноправний учасник комерційної діяльності, її регулятор. Таким чином, найважливішим суб'єктом ділових відносин між постачальниками товарів і роздрібною ланкою є саме споживач.

На нашу думку, процес управління комерційною діяльністю підприємства повинен ґрунтуватися на ринкових принципах та методології сучасного управління. Процес управління також повинен визначатися і параметрами навколишнього середовища, і їх змінними величинами в межах торговельних підприємств [3].

Комерційна діяльність є одним з інструментів досягнення цілей, сформованих власниками, керівництвом і персоналом підприємства. Основні цілі комерційної діяльності визначають її зміст:

- налагодження господарських та партнерських зв'язків між суб'єктами на ринку;
- проведення аналізу джерел закупівлі товарів;
- узгодження зв'язку між виробництвом товару і його споживанням;
- організація купівлі – продажу товару з врахуванням умов ринкового середовища;
- розширення вже існуючих цільових ринків та їх перспективний розвиток;
- скорочення витрат обсягу товарів.

На нашу думку, на сучасному етапі розвитку ринку, організація управління комерційною діяльністю не може бути вдосконалена завдяки зміні окремих елементів, вона потребує радикальних перетворень усіх її складових. При цьому слід враховувати, що елементи комерційної діяльності необхідно розглядати в їх взаємозв'язку та взаємообумовленості, а не окремо.

В залежності від умов комерційної діяльності кожне підприємство обирає для себе відповідну теорію управління. Найбільш прогресивною вважається теорія стратегічного управління. Адже саме вона націлена на довгострокові цілі

організації на ринку, формулювання яких базується на результатах стратегічного аналізу. Необхідно також звернути уваги, що стратегічні цілі повинні бути узгоджені як між собою, так і з місією підприємства. В наш час, будь – яке управління діяльністю підприємства здійснюється в умовах прискорення темпів розвитку виробництва, розвитку технологій та техніки, загальній гуманізації відносин та прагнення людей до гармонічного життя і самовираження. Управлінська діяльність характеризується необхідністю досягнення виробничих цілей в умовах обмеженості матеріальних, часових та інформаційних ресурсів та необхідністю створення продуктивної та гармонічної атмосфери для співробітників, задля розкриття їх творчого потенціалу.

Можемо зробити висновок, що ефективність функціонування кожної організації залежить перш за все від того чи відповідають управлінські рішення реальному стану ринкового середовища господарювання. А це означає, що в сучасних умовах потрібні не просто кваліфіковані керівники, а психологічно мислячі, мудрі в управлінні професіонали. Нажаль, сучасні керівники здебільшого формуються в стихійному порядку, більша їх частина не отримала спеціальної освіти в напрямку управління людьми, лідерства та менеджменту, і приступаючи до керівництва не володіє необхідними знаннями та навичками, не завжди успішно усвідомлює власну роль та необхідність у вихованні особистісних рис характеру для успішного управління та лідерства.

Зростаючого значення, на нашу думку, набуває удосконалення економічних методів внутрішнього управління, що зумовлено ростом розмірів і ускладнення змісту та характеру діяльності організації, посиленням труднощів в реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Через те, що попит на ринку сьогодні перевищує пропозицію, продавці змушені спрямовувати свою діяльність на виявлення та задоволення потреб покупців. Лідуюче місце в управлінні за таких умов здобуває інформаційне забезпечення. Його метою є надання достовірної, достатньої, а головне вчасної інформації для прийняття в подальшому об'єктивних рішень, що сприятимуть досягненню мети організації. Виконання функцій комерційної діяльності здійснюється різними організаційними підрозділами, що пов'язані між собою інформаційними потоками. Розвиток кожного елемента системи інформаційного забезпечення комерційної діяльності сприяє підвищенню взаємозв'язку між функціями комерційної діяльності, найбільш оптимальному керуванню основними потоками і підвищенню синергетичного ефекту.

Аналізуючи нестабільність економічного стану більшості підприємств можемо виявити ряд проблем в управлінні збутовою політикою, роль якої сьогодні значно зростає. Важливість збутової політики обумовлена необхідністю реалізувати споживачу потрібні товари таким чином, щоб звести до мінімуму комерційні ризики, а кожна наступна угода закріплювала позиції підприємства на ринку, підсилюючи довіру до нього зі сторони партнерів. Її невиконання стає причиною неповного задоволення попиту, недоотримання прибутку, відсутністю достатніх коштів, заборгованості тощо.

Провівши аналіз управління комерційною діяльністю підприємства бачимо, що воно спрямоване на розширення позицій організації на ринку, оптимізацію діяльності кожного підрозділу, стабілізацію та збільшення прибутку. Саме тому, подальші дослідження в цьому напрямку мають велике значення і повинні бути розроблені у вигляді системи показників, що дозволили б виявити синергетичний прибуток підприємства та дати оцінку діяльності кожного функціонального елемента підприємства.

Література

1. Гуняков Ю.В. Коммерциология: теория коммерческой деятельности: Том 2. Предмет познания: монография. – Красноярск: Краснояр. торг.-экон. ин-т, 2008. – 220 с.
2. Державний комітет статистики України // Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Економічна кібернетика: Підручник/ [Лисенко Ю.Г., Овечко Г.С., Руденський Р.А. та ін.]. – Д.: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – с.195
4. Лазенко, А. П. Обґрунтування конкурентної стратегії підприємства: Дис. доктора екон. наук. НТУХП. – Х., 2002.
5. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: монографія / Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – 161 с.

Колесник К.С.

аспірант

Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, г. Одесса

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА УСЛУГ И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Современные потребители активно влияют на формирование рынка связи путем выражения своих потребностей. Операторы связи должны исследовать потребности населения и вовремя реагировать на их изменения. Рынок связи динамичен. Для исследования потребностей населения, операторы начали использовать опросные анкеты, которые позволяют в сжатые сроки определить, чего хотят получать потребители от использования услуг связи. Опросные анкеты очень эффективны для получения достоверной информации о состоянии рынка связи его изменении.

Довольные клиенты – залог успешной работы и дальнейшего развития оператора связи. Долговечный успех оператора связи зависит от того, насколько эффективно удовлетворяются требования и ожидания абонентов. Именно в удовлетворении потребностей потребителей заключается рост абонентской базы и доли операторов на телекоммуникационном рынке.

Качество это один из главных показателей, который способен оценить уровень удовлетворенности потребителей [2, с. 87].

Качество услуг и качественное обслуживание – это основные показатели, которые способны определить уровень удовлетворенности потребителей.

Существуют показатель качества услуг – определяет уровень работы телекоммуникационной сети. Это техническая сторона телекоммуникационных

услуг. Показатель качества обслуживания – это организационная сторона услуг, которая показывает уровень обслуживания потребителей [1, с. 84].

Все показатели качества являются важными, и каждый из них определяет уровень работы телекоммуникационных услуг и обслуживания.

Однако современный рынок меняет структуру работы отрасли связи и представление о работе всех показателей качества и их принадлежности. Для того чтоб определить потребности населения, целесообразно спрашивать самих потребителей о том что им хочется получать от использования услуг связи.

При исследовании потребностей населения была использована опросная анкета. Анкета включает в себя один вопрос: «Что нужно оператору связи, чтоб удовлетворить потребности клиента». Опрос применялся в терминалах самообслуживания. Считается, что терминалы самообслуживания потребители используют чаще всего, десятки потребителей пользуются терминалами самообслуживания. Использование терминалов не занимает много времени для выполнения операций, преимущество в том, что отсутствует очередь.

Процедура проведения опроса такова: перед тем, как клиент подтвердит выполнение операции (пополнение счета, просмотр баланса и т.д.), будет предложен вопрос и 4 варианта ответа. Потребитель выбирает подходящий для него вариант, тот который, по его мнению, необходим для удовлетворения его потребностей. Опрос не займет много времени и потребитель выберет тот вариант, который подходит ему. Согласно опросу были определены потребности населения.

Потребности распределены по категориям:

1. Качество услуги – техническая сторона телекоммуникационных услуг.
2. Качество сервиса (обслуживание потребителей) – организационная сторона.

Однако после исследования потребностей населения, определилось, что технические показатели определяют уровень качества не только самой телекоммуникационной услуги, но и качества обслуживания. Это доказывает что, все показатели качества взаимосвязаны между собой [3, с. 33]. Согласно опросу населения можно сказать, что существующие показатели качества не нужно разделять по категориям. Единые показатели для всей телекоммуникационной системы позволят сократить время на анализ рынка связи и его удовлетворенности. Предоставим соотношение потребностей населения и показателей качества в табл. 1.

Предоставленное в табл. 1 соотношение показателей качества даст возможность операторам связи определять уровень качества обслуживания согласно потребностям населения. Определив потребности населения, операторы будут делать соотношение потребностей и показателей. Такой метод позволит сократить время на подбор нужных показателей для исследования уровня качества.

В дальнейших исследованиях планируется изучать рынок связи, исследовать потребности населения и разрабатывать новые показатели качества обслуживания.

Таблица 1

Соотношение показателей качества к потребностям населения

Показатели качества		
Скорость	Доступность	Надежность
Потребности населения		
Качество обслуживания		
Скорость предоставления информации Скорость обновления баланса Скорость зачисления средств на сет Скорость работы WebSite	Доступ на WebSite Наличие online кабинетов Операции на WebSite (пополнение счета и т.д.) Наличие терминалов самообслуживания Контакт с центром обслуживания Контакт офис и контакт магазин	Достоверность предоставленной информации в центре обслуживания Защита информации от третьих лиц Точность и правильность снятия денег со счета Безопасность online кабинетов Безопасность проведения операций в online кабинете
Качество услуг		
Скорость дозвона	Возможность в любое время отправлять смс и ммс Возможность дозвониться в любое время Связь без обрывов, помех и прерываний Покрытие в городе проживания Покрытие в сельской и мало заселенной местности Покрытие в местах где связь традиционно хуже	Качество передачи голоса. Возможность в любое время отправлять смс и ммс Возможность дозвониться в любое время Покрытие в городе проживания Покрытие в сельской и мало заселенной местности

Литература

1. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку: [навч. посібник] / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – К.: Освіта України, 2010. – 254 с.
2. Князева О.А., Колесник Х.С. Новітні підходи щодо оцінки якості телекомунікаційних послуг / Матеріали 66-та науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, науковців, аспірантів та студентів ОНАЗ ім. О.С. Попова, 5 – 8 грудня 2011 р. – Частина II, Секція 5 «Економіка й управління». – Одеса: ОНАЗ, 2011. – С. 87–89.
3. Орлов В.Н. Пути выбора показателя качества общедоступных телекоммуникационных услуг / В.Н. Орлов, С.В. Зяблов, О.Г. Ковальчук, А. Смоленцева // матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [«Інфокомунікації: проблеми та перспективи розвитку»], (Одеса, 8-10 вересня 2010 р.) / Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова. – О.: ОНАЗ, 2010. – С. 32–34.

ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ

Конкурентна перевага – це становище фірми на ринку, яке дозволяє їй долати сили конкуренції та приваблювати покупців.

З'ясуванню поняття конкурентних переваг в економічній літературі були присвячені роботи таких відомих учених-економістів, як М. Портер, Ф. Котлер, Й. Шумпетер, Е. Чемберлін, К. Штайльманн, К. Макконелл, Г. Азоев, А. Челенков, Н. Сафіулін, О. Іванова, О. Полтавська, Р. Фатхутдинов та ін. Отримання та використання конкурентних переваг зачіпає інтереси широкого кола осіб – суб'єктів господарювання, контрагентів, споживачів, суспільства, державу в цілому. У правовому розумінні конкурентні переваги розглядають як сукупність відносин, що є предметом регулювання за допомогою комплексу правових норм. Майкл Портер визначає конкурентні переваги як сукупність факторів, які визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції, продуктивність використання ресурсів, а також як результат виявлення та використання унікальних, відмінних від конкурентів, способів конкуренції, які можуть зберігатися деякий час [1, с. 55].

Філіп Котлер вважає, що перевага над конкурентами досягається пропозицією споживачам більшої цінності за рахунок більш низьких цін або за рахунок надання більших вигод, що оправдують вищу ціну. Ж. Ламбен говорить про конкурентні переваги як про характеристики, властивості товару чи марки, які створюють для підприємства певну перевагу над своїми прямими конкурентами [2, с. 124].

Конкурентоспроможність підприємства формується на базі конкурентних переваг, які у класичному менеджменті визначаються як виражена особливість або компетентність, що дозволяє залучати й зберігати клієнтів [3, с. 85].

Для того, щоб перевага приносила перемогу у боротьбі із конкурентами, вона має відповідати наступним вимогам:

- забезпечувати підприємству ринкове положення, на тривалий час вигідно відрізнити його від конкурентів;
- бути націленою на специфічні запити клієнта, що дозволить принести користь цільовій групі споживачів;
- спиратися на специфічні, оригінальні здатності й ресурси підприємства, які не піддаються імітації з боку конкурентів.
- мати інноваційний характер для визначення напрямів і встановлення пріоритетності заходів щодо управління підприємством.

Разом з тим, конкурентні переваги повинні бути стійкими та гнучкими, щоб піддаватися адаптації до змін у ринковому середовищі, формуватися на стратегічному рівні з урахуванням взаємодії і погодженості усіх функціональних сфер діяльності підприємства, що дозволить підприємству раціонально управляти ресурсами та бути конкурентоспроможним на ринку в довгостроковій перспективі. Стійка конкурентна перевага є базисом, на якому

будується успішний бізнес. Стійка конкурентна перевага - це тривала вигода застосування деякої унікальної продукції або стратегії, що створює споживчу цінність та заснована на унікальній комбінації внутрішньофірмових ресурсів і здібностей, які не можуть бути скопійовані конкурентами. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом безперервного розвитку існуючих та створення нових ресурсів і здібностей у відповідь на швидкоплинні умови ринку [4].

Конкурентні переваги дозволяють підприємству мати рентабельність вище середньої для фірм даної галузі чи даного ринкового сегмента (що забезпечується більш високою ефективністю використання ресурсів) і завойовувати міцні позиції на ринку. Вважається, що переваги забезпечуються шляхом пропозиції споживачам благ, котрі мають для них більшу цінність: за рахунок реалізації продукції за нижчими цінами (а може, і, навпаки, за вищими – для престижної продукції), пропозиції товарів вищої якості чи з переліком послуг.

Зовнішня конкурентна перевага забезпечує фірмі підвищену ринкову владу. Вона може примусити ринок погодитися платити більш високу ціну, ніж у пріоритетного конкурента, який не має відповідної відмінної якості. Стратегія, що ґрунтується на зовнішній конкурентній перевазі, є стратегією диференціації. В даному випадку фірма має продемонструвати свою здатність виявляти очікування покупців, які не задоволені жодним з існуючих товарів, і відповідати цим очікуванням. Стратегія зовнішньої конкурентної переваги може бути успішною, якщо цінова премія, яку готовий платити споживач, перевищує витрати на забезпечення додаткової цінності.

Конкурентна перевага, яка ґрунтується на витратах, обумовлена тим, що фірма виграє у своїх конкурентів у питаннях контролю за рівнем цін і витрат, а також адміністрування та управління товаром. Це є особливо цінним для виробника, оскільки собівартість товару стає більш низькою, ніж у пріоритетного конкурента фірми. Внутрішня конкурентна перевага є результатом підвищеної продуктивності, що робить фірму більш прибутковою, а також більш стійкою щодо зниження цін, яке нав'язується ринком чи конкурентами. Стратегія, що ґрунтується на внутрішній конкурентній перевазі, є стратегією домінування у витратах, яка визначається перш за все організаційним і технологічним ноу-хау фірми. Така стратегія призводить до успіху в тому випадку, якщо споживачам пропонується прийнятна вартість і ціни є близькими до середньоринкових. Якщо заради здешевлення товару фірма надто знижує якість, то падіння ціни, якого вимагають споживачі, не зможе компенсувати низьку собівартість [5, с. 21].

За походженням доцільно виділити конкурентні переваги підприємства:

- створені підприємством, виходячи із стабільності існуючих бізнес-ситуацій, наявності ідей як резерву посилення конкурентоспроможності;
- ті, що виникли в результаті змін в навколишньому маркетинговому середовищі (поява так званих стратегічних вікон, тобто зміни в поведінці споживачів, успіхи чи невдачі в поведінці конкурентів, демографічні зрушення, поява нових технологій, сегментів ринку).

У процесі зростаючої глобалізації, вступу у СОТ формування і нарощування конкурентних переваг вищого порядку (унікальна продукція, унікальна технологія, фахівці, гарна репутація підприємства та ін.) є невідмінною умовою конкурентоспроможності. Побудова конкурентних стратегій, що базуються тільки на конкурентних перевагах нижчого порядку (використання дешевих робочої сили; матеріалів, сировини, енергії тощо) може привести до необоротних наслідків, таких як перехід власності в руки іноземних партнерів, перетворення країни в сировинний придаток. Створення і розвиток конкурентоспроможних підприємств, що реалізують конкурентні переваги вищого порядку, дозволить захистити вітчизняних виробників від експансії світового ринку.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; [под. ред. и с предисловием В. Д. Щитинина]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер.– М.: Издательство АСТ, 2009.– 230 с.
3. Ареф'єва О.В. Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління [текст] : моногр. / О.В. Ареф'єва, В.В. Прохорова.- Х.: УкрДАЗТ, 2010. - 301 с.
4. Устойчивое конкурентное преимущество – Режим доступа : <http://www.cecsi.ru/coach/sca.html>
5. Гайдук В.А. Фактори конкурентноздатності суб'єктів на товарних ринках / В.А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – №3. – С. 21-23.

Кушнерик О.В.

аспірант кафедри фінансів
ВМУРОЛ «Україна», м. Київ

АНАЛІЗ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ПЕРЕРОБКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Реформування аграрного сектора (в тому числі заходи, спрямовані на оптимізацію ресурсів та витрат сільськогосподарського виробництва) призвело до скорочення кількості зайнятого населення в агропромисловому секторі взагалі та галузі переробки сільськогосподарської продукції зокрема. Занепад підприємств галузей АПК та створення нових організаційно-правових структур на основі приватної власності на землю та майно також стали причиною значного вивільнення працівників.

Також слід відмітити, що реформування економічної системи та економічна нестабільність агропромислового виробництва внесли корективи в зайнятість селян, характерним стало таке явище як безробіття. Основні причини якого є: по-перше, економічні проблеми агропромислового виробництва, по-друге недостатній професійний та освітній рівень працівників [1, с.18].

Середньорічна кількість працівників, зайнятих у процесі переробки сільськогосподарської продукції протягом 2006-2011 рр. зменшилась на 40

відсотків. Тенденція скорочення кількості працюючих в аграрному секторі є стабільною вже кілька років. Так, у 2006 році середньооблікова чисельність працівників в аграрному виробництві складала 28822 осіб, у 2008 р. – 20682 осіб, а у 2011 р. чисельність працюючих у переробних галузях склала 17402 осіб[4].

Частково це пов'язано із застосуванням інтенсивних технологій виробництва та високоефективної сучасної техніки, які потребують менше затрат робочої сили.

На динаміку скорочення кількості працівників в галузі переробки сільськогосподарської продукції також впливає рівень заробітної плати в агропромисловому комплексі.

Вирішальна роль персоналу у процесі переробки сільськогосподарської продукції обумовлює те, що саме від підвищення ефективності їх використання значною мірою залежатиме подальший розвиток аграрного сектора економіки України. В умовах значного рівня відкритого та прихованого безробіття підвищення ефективності використання трудових ресурсів вимагає формування раціональної продуктивної зайнятості в аграрному виробництві. Для цього необхідно забезпечити:

- запровадження дієвого мотиваційного механізму ефективної праці в сфері переробки аграрної продукції та перегляд існуючої системи оплати праці. На сьогодні за рівнем оплати праці агропромисловий комплекс займає останнє місце серед усіх галузей економіки країни;
- зростання професійно-кваліфікаційного та освітнього рівня працівників аграрного сектора;
- суворе дотримання працівниками переробних аграрних підприємств трудової та технологічної дисципліни;
- відродження та подальший розвиток соціальної сфери села, вирішення проблем житлового будівництва, забезпечення сіл об'єктами соціальної інфраструктури, поліпшення торгівельного, медичного, транспортного та інших видів соціально-побутового обслуговування сільського населення [2, с.43; 3, с.380; 5, с.23].

Еволюція форм і систем оплати праці в агропромисловому комплексі здійснювалася поступово – нові її системи виникали в надрах старих, апробованих на практиці. В роки економічного спаду сільськогосподарського виробництва використання ефективних систем оплати праці стало неможливим. В нинішніх умовах господарювання необхідною умовою організації оплати праці є встановлення взаємозв'язку заробітної плати з системою особистих інтересів працівників та інтересів підприємства. Із підвищенням ефективності аграрного виробництва стало можливим застосування систем оплати праці, при яких заробітки працівників пов'язуються з кінцевими результатами їх праці, а саме: акордно-преміальна та оплата праці від валового доходу.

Проведений нами аналіз дає підставу стверджувати, що будь-яка система оплати праці, яка поєднує в собі основну оплату праці з доплатами і преміями має свої плюси та мінуси. Проте, вважаємо, що з усіх існуючих систем оплати праці, які застосовуються в переробних підприємствах Сумської області,

найбільш ефективною, на сьогоднішній день, є акордно-преміальна, оскільки при високому рівні організації виробництва та правильному її застосуванні забезпечує необхідну матеріальну заінтересованість працівників у ефективному веденні виробництва.

Оплата праці найманих працівників здійснюється, в основному, за виконані роботи згідно з договором (контрактом). Для визначення розміру оплати їх праці як орієнтири використовуються тарифні сітки, тарифні ставки і тарифні коефіцієнти, що діють у місцевому підприємстві з переробки сільськогосподарської продукції. Оплата праці найманих працівників за договором, як правило, не залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Проте, на нашу думку, заробітна плата найманих працівників підприємств з переробки сільськогосподарської продукції повинна ув'язуватись із ефективністю виробництва, для чого пропонується застосовувати такі системи оплати праці як: акордно-преміальна, від валового доходу, за розрахунковими цінами.

При визначенні преміювальних заходів в оплаті праці, нами були проаналізовані та запропоновані до запровадження в діяльності вітчизняних переробних підприємств наступні:

1. Система Тендера з диференційованою відрядною ставкою. При невиконанні норм ставка складає 0,8; при виконанні та перевиконанні - 1,1-1,3.
2. Система Меррика. При виконанні завдань до 60 % працівнику загрожує звільнення; при виконанні завдання на 61-83 % працівник одержує ставку; 81-100 % - 1,1 ставки; більше 100 % - 1,2 ставки.
3. Система Ганта передбачає комбінування змінної і відрядної оплати, які застосовуються в залежності від досягнутого рівня продуктивності праці. При виконанні завдань менше 100 % застосовується погодинна оплата за низькими ставками; при перевиконанні – відрядна оплата за підвищеною оцінкою.
4. Емпіричні системи заробітної плати (Емерсона, Бігелу, Кнаппеля та інші) відрізняються коефіцієнтами корегування ставки при підвищенні рівня виконання норм. При зміні виконання від 67-75 % до 100 % оплата здійснюється за підвищеними до 20-25 % тарифними ставками, коефіцієнти визначаються емпірично, але, як правило, за кожен процент росту ефективності підвищується на 1-1,3 %.

У преміальних системах розміри премії інколи визначають в залежності не від окремих факторів, а від узагальнюючого показника ефективності використання всіх виробничих ресурсів (продуктивності праці, собівартості, прибутку). Ці системи називають багатофакторними.

1. Система Раккера передбачає виплату колективних премій за зниження частки витрат на оплату праці в структурі додаткової вартості, яка розраховується як середня величина за останні 3-7 років.
2. Система "Умпротейр" передбачає виплату премій за зниження трудомісткості. Нормативна трудомісткість визначається для кожного

виду продукції, одночасно встановлюється базовий рівень продуктивності праці, при перевищенні якого норми переглядаються.

З метою підвищення заінтересованості найманих працівників, переробні підприємства області пропонують різні заохочувальні заходи. Аналіз підприємств свідчить про те, що більше половини переробних підприємств застосовують додаткову натуральну оплату, частина – безкоштовне харчування та підвезення до місця роботи та з роботи.

Аналіз діяльності суб'єктів підприємництва в сфері переробки сільськогосподарської продукції підтверджує, що через недофінансування господарської діяльності деякі підприємства не в змозі залучати кваліфікованих фахівців, наймати здібних робітників і забезпечувати їм високий рівень оплати праці, дійове матеріальне стимулювання.

Розглянувши порядок формування фонду оплати праці на підприємствах з переробки сільськогосподарської продукції Сумської області, був зроблений висновок, що вони при розрахунку розміру коштів на оплату праці беруть до уваги лише фізичний обсяг продукції без урахування її якості та витрат на виробництво (відрядна система). Проте, на думку автора, із збільшенням кількості прибуткових підприємств і застосуванням прогресивних систем оплати праці, як, наприклад, системи оплати праці від валового доходу, переробні підприємства при формуванні фонду оплати праці будуть враховувати такі показники, які найбільш повною мірою характеризують результати господарювання, ефективність виробництва. І таким показником в сільськогосподарському виробництві, перш за все, є валовий дохід.

Література

1. Богиня Д.П. Трудовий потенціал України: соціально-демографічний аспект / Д.П. Богиня. – Львів. - 2010. – С.158.
2. Гамова О.В. Мотивація оплати бізнес-освіти / О.В. Ракитянська // XI науково-технічна конференція студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА, 17–21 квітня 2006 р. : тези допов. – Ч. V. – Запоріжжя. - 2009. – С.234.
3. Залознова Ю. С. Управління персоналом вугільної шахти: оцінка стану та стратегії розвитку: Монографія НАН України. Ін-т економіки промисловості / Ю. С. Залознова. – Донецьк, 2008. – С.398.
4. Лист Головного управління статистики у Сумській області „Про окремі показники розвитку Сумської області” №12-9/454 від 25.09.12. – Суми. - 2012. – 340 с.
5. Петрова І. Оплата праці в мотиваційній системі сучасного підприємства / І. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 4. – С.148.

Майборода О.Є.

к.е.н.

*Департамент економіки і міжнародних відносин
Харківської обласної державної адміністрації*

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ МЕХАНІЗМІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У даний час науково-технічний прогрес є невід’ємним фактором ефективного функціонування діючого виробництва. Отже аналіз економічної ситуації в Україні свідчить про необхідність продовження довгострокової промислової політики, спрямованої на перебудову національного виробництва для підтримки і збільшення національного багатства країни.

Сучасна економіка потребує нових підходів до організації процесу управління підприємством, вимагає якісно іншого розміщення акцентів та встановлення нових співвідношень між структурними елементами промислового процесу. З’являються нові методики, формуються відсутні раніше взаємозв’язки, старі стереотипи замінюються новими, більш вдосконалили. Жорстка конкуренція в промисловому середовищі, скорочення життєвого циклу продукції та термінів її виведення на ринок, необхідність впровадження нових технологій та підвищення вимог до якості продукції, а також економічна безпека, яка визначається спроможністю менеджерів підприємства вміло ризикувати при прийнятті стратегічно важливих рішень – все це фактори, які призводять до перегляду механізму менеджменту на підприємстві.

На сьогодні, державна промислова політика є стрижнем соціально-економічного зростання країни і повинна спрямовувати свої дії на реалізацію стратегічних та практичних цілей в сфері промислового виробництва з врахуванням результатів фундаментальних та прикладних досліджень.

В умовах ринкової економіки, коли підприємствам надається можливість свободи дій на соціальній і правовій арені держави, захисна функція фінансової системи здобуває особливе – важливе значення. Тому що, основне навантаження по приведенню в норму витрат і збитків виробництва від виникнення всіяких ризикових ситуацій зовнішнього і внутрішнього характеру містить у собі саме фінансова система підприємства, яку можна охарактеризувати, як сукупність грошових ресурсів, фінансових інструментів і фінансових операція, що здійснюються для забезпечення життєдіяльності підприємства, де можна виділити: здійснення інвестиційних проєктів, фінансування поточної діяльності, а також захист від ризиків фінансової нестабільності. Саме ця система є одним з найважливіших елементів виробничої системи, оскільки її банкрутство приведе до банкрутства всього підприємства.

Це ще раз підкреслює важливість вдосконалення механізму антикризової політики. Особливо гостро це питання стосується саме промисловість, на

сьогодні, коли підприємства намагаються вийти на все більш позитивні результати своєї діяльності.

Слід зазначити, що Харківська область за обсягами промислового виробництва є однією з провідних областей України. Питома вага промислового виробництва області становить 5,6% від загального обсягу промислового виробництва держави [1, 2].

Харківська область - один з лідерів вітчизняного машинобудування з історично сформованою інфраструктурою, багаторічними традиціями, міжнародними зв'язками і всесвітньо відомими брендами. Підприємства Харківщини здатні задовольнити потреби найвибагливіших споживачів у виробництві як найпростіших видів механічного устаткування, так і унікальної високотехнологічної продукції енергетичного машинобудування, авіабудування, ракетно-космічної техніки, медичного обладнання тощо.

Промисловість області є конкурентоспроможним, ефективним, високотехнологічним і сприйнятливим до інновацій комплексом. Рівень його розвитку є одним з основних показників економічного і, насамперед, промислового розвитку країни.

Останнім часом фінансовий стан промислових підприємств Харківської області залишається позитивним. У 2012 р. фінансовий результат підприємств до оподаткування склав 2,5 млрд. грн. Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній кількості підприємств даного виду діяльності становила 63,8% отримано 4,3 млрд. грн. прибутку. Найбільша частка у формуванні прибутку промисловості припадає на підприємства, що займаються виробництвом харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів та машинобудування (44,2% та 27,9% відповідно) [1, 2].

Важливим фінансовим показником для оцінки результативності та економічної доцільності діяльності підприємств є показник рентабельності, який характеризує отриманий прибуток по відношенню до витрачених виробничих ресурсів. У I півріччі 2013 року рентабельність операційної діяльності промислових підприємств Харківського регіону становила 5,5% (у 2012 році - 5,6%). Найбільший рівень рентабельності спостерігається на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів - 15,5%, машин та устаткування - 10,6%, основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів - 8,9%.

В зв'язку з фінансовою кризою в Єврозоні протягом року спостерігалось поступове зменшення обсягів промислового виробництва області та падіння індексу промислової продукції, що відбувалося на фоні загального падіння обсягів промислового виробництва в цілому по Україні.

Жорстка монетарна політика національного банку України, метою якої є підтримка стабільного курсу гривні, призвела до фактичної відсутності кредитування, вилучення обігових коштів з виробництва. Обмеженість оборотних коштів унеможливорює ефективну роботу високотехнологічних і високовитратних галузей економіки - згідно з останніми статистичними даними зниження виробництва демонструють всі галузі промисловості, які виробляють

„складну” продукцію з великою часткою доданої вартості, яка вимагає значних витрат на виробництво.

Природно, що індекс промислової продукції Харківської області, з її високотехнологічної, наукоємної продукції з традиційно високим рівнем доданої вартості, негативно реагує на кризові процеси в країні. За підсумками 2012 року індекс промислової продукції становив 97,6 % (по Україні – 98,2 %).

Структура промислового виробництва області не зазнала значних змін протягом минулого року. Як і раніше, найбільшу питому вагу в загальному обсязі виробництва має харчова промисловість (29,3%), паливно-енергетичний комплекс (33,2%), та машинобудування (15,7%). Зростає частка підприємств з виробництва гумових, пластмасових виробів та іншої неметалевої мінеральної продукції (6,5%).

Наведені статистичні дані свідчать про розширення сфери послуг, якими користуються підприємства, а також збільшення вартості цих послуг, до яких належить широке коло витрат різного призначення (податки та обов’язкові платежі, оплата послуг стороннім організаціям, витрати на відрядження, страхування, охорону, орендна плата тощо). Останнім часом значно збільшились витрати на оплату послуг на маркетинг, рекламу, зв’язок, користування глобальною мережею Internet. Це свідчить про те, що підприємства стали приділяти більше уваги цим витратам та розуміти їх значення в умовах науково-технічного прогресу.

Отже, аналізуючи структуру витрат, можна зробити висновок: підприємствам необхідно вживати антикризові механізми та продовжувати проводити роботу по зниженню витратності виробництва, скороченню витрат на управління, введенню матеріалозберігаючих технологій, зменшенню трудомісткості продукції.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області. - <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>.

Бармашова Л.В., к.э.н, доцент;

Матисов А.А., старший преподаватель
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Вязьма, Россия

АВТОТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ, ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях рыночной экономики основной задачей автотранспортных предприятий является повышение конкурентоспособности предоставляемых услуг, уровень которых определяется качеством, затратами на обеспечение и организацию оказания услуг. Однако сложившаяся на сегодняшний день система управления автотранспортным предприятием не позволяет комплексно исследовать все происходящие процессы в их единстве и целостности. Решение

этой сложной проблемы требует переосмысления сформировавшихся представлений о самом процессе транспортных работ, сущности его экономической эффективности. Разработка и реализация нового подхода к построению системы управления автотранспортным предприятием возможна на основе формирования производственного потенциала.

Экономика России, стоит перед необходимостью интеграции в мировое экономическое сообщество. Необходимо преодоление внутренних проблем социально-экономического характера во многих областях и сферах народного хозяйства. Одним из направлений дальнейшего совершенствования можно выделить сферу услуг, как важнейшую составляющую современной экономики, которая развивается все более высокими темпами и претерпевает значительные структурные изменения. Этим объясняется актуальность выбранной темы. Целью данной работы является изучение разных аспектов автотранспортного предприятия в условиях рынка с целью повышения эффективности его функционирования.

Наибольшее влияние на эффективность работы автотранспортного предприятия (АТП) оказывают такие составляющие производственного потенциала как основные и оборотные средства, технологии, человеческие ресурсы и финансы. Потребность АТП в основных фондах определяется производственной программой его деятельности, которая формируется в соответствии с величиной и структурой спроса на конкретные транспортные услуги. Преобладающую часть стоимости этих фондов составляет стоимость автомобилей, которая определяется как «стоимость транспортных средств». Это активная часть основных производственных фондов, т.е. это те основные производственные фонды, эксплуатация которых непосредственно определяет объем транспортных услуг. Сравнительно небольшой удельный вес стоимости пассивной части основных производственных фондов составляют производственные здания, вычислительная техника, измерительное оборудование и т.д., т.е. та часть основных производственных фондов, эксплуатация которых связана с обеспечением деятельности автотранспортных предприятий. Невысокий уровень механизации ремонтно-обслуживающих работ на автотранспортных предприятиях определяет относительно небольшой удельный вес стоимости силового и производственного оборудования, которые используются при техническом обслуживании и ремонте подвижного состава. Удельный вес этой составляющей существенно снижается, когда АТП при выполнении ремонтных работ автомобилей пользуется услугами других предприятий. Удельный вес стоимости непроизводственных основных фондов зависит от экономического положения предприятия, от его размера и от социальной политики, осуществляемой его руководителями [1].

Оборотные производственные фонды предприятия включают в себя материалы для эксплуатации и ремонта автомобилей (20% производственных запасов), топливо, автомобильные шины, малоценные и быстроизнашивающиеся инструменты и материалы со сроком службы менее одного года (30% производственных запасов). Использование оборотных средств направлено на выполнение транспортной работы и имеет свои

особенности, обусловленные экономической природой транспортных услуг. Транспортные услуги имеют только стоимостную форму, они характеризуются тремя взаимосвязанными показателями: скоростью, временем оборота, размером оборота, приходящихся на 1 руб. доходов предприятия. Ускорение оборачиваемости (ОС) укрепляет платежеспособность предприятия, рис. 1.



Рис. 1. Основные пути повышения эффективности использования оборотных средств на автотранспортном предприятии

В табл. 1 показано количество предпринимателей, которые занимаются автотранспортными перевозками на территории Смоленской области [4,5,6].

Из табл. 1 следует, что в области существует высокая конкуренция по всем видам автотранспортных услуг, что можно объяснить географическим расположением Смоленской области, находящейся на границе Таможенного Союза.

Таблица 1

Количество предпринимателей, занятых транспортной деятельностью
в Смоленской области

Индивидуальные предприниматели, занимающиеся автотранспортными перевозками	Количество предпринимателей		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.
кол. предпринимателей, ед.	3349	3645	3701
в % к кол. предпринимателей	12,3	13,5	13,2

Свободный рынок связывает отдельные экономические звенья в единую систему, но он способен придать целостность развития экономической структуре. Это можно сделать только с помощью мер государственного воздействия на федеральном уровне, ибо единый хозяйственный центр призван не только контролировать поведение отдельных предпринимательских структур, но и обеспечивать их взаимодействие посредством макроэкономического регулирования с помощью отдельных параметров и правовых актов [3].

Одним из путей повышения эффективности работы автотранспортных предприятий является формирование производственного потенциала, который может позволить выдержать конкуренцию с международными транспортными компаниями. Концепция формирования производственного потенциала должна быть направлена на повышение экономической эффективности и рентабельности работы автотранспортного предприятия. Для этого необходимо предприятию определить нишу, которую оно будет занимать на данном рынке услуг; определить стратегическое направление развития предприятия по возможным направлениям изменения рыночных границ в будущем; определить потребности рынка в услугах; обеспечить качество выполняемых услуг [2].

Одним из факторов, влияющих на формирование производственного потенциала, является реорганизация управления предприятием, организация и проведение маркетинговой политики. На многих предприятиях АТП маркетинг представлен условно.

Автомобильный транспорт обеспечивает потребности населения и экономики за счет комплекса услуг и работ, выполняемых в сфере автотранспортной деятельности. В отличие от других видов транспорта автомобильный транспорт отличает высокая мобильность, позволяющая выполнять перевозки «от ворот до ворот», возможность эксплуатации на грунтовых дорогах, что позволяет экономить на затратах, связанных со строительством и ремонтом автомобильных дорог. В России в ближайшее время должно произойти изменение в соотношении темпов развития сферы автосервисных услуг и темпов увеличения численности автопарка, о чем свидетельствуют масштабы расширения сети автосервисных предприятий за последние годы. Все это должно привести к повышению качества ремонта и обслуживания автотранспорта и как следствие к уменьшению расходов на содержание автомобилей [1].

Література

1. www.avto-barmashova.ru
2. Бармашова Л.В., Формирование производственного потенциала машиностроительного предприятия. Монография, - Вязьма: РИЦ ВФ МГИУ, 2003.
3. Викторова Т.С., Герасина О.Н., Сальникова Т.С., Совершенствование системы предпринимательства в условиях неопределенности и риска. Монография, - М.: МГИУ, 2010.
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Смоленской области. Доклад. О социально-экономическом положении Смоленской обл. в 2010 году. – Смоленск: Федеральная служба государственной статистики, 2011
5. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Смоленской области. Доклад. О социально-экономическом положении Смоленской обл. в 2011 году. – Смоленск: Федеральная служба государственной статистики, 2012.
6. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Смоленской области. Доклад. О социально-экономическом положении Смоленской обл. в 2012 году. – Смоленск: Федеральная служба государственной статистики, 2013.

Мусієнко О. Л.

асистент кафедри економічної кібернетики
Вінницький національний аграрний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Роль інвестиційної діяльності як вирішального фактора підвищення ефективності виробництва, забезпечення стабільного економічного зростання постійно збільшується і в сучасних умовах для аграрних підприємств є пріоритетним напрямком. Необхідною умовою розвитку будь-якої галузі сільського господарства є цілеспрямована інвестиційна діяльність. При цьому ефективна економічна діяльність підприємств залежить певною мірою від форм і обсягів інвестицій, оскільки вони формують виробничий потенціал підприємств агропромислового комплексу. В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності категорії “інвестиційна привабливість, які можна поєднати у такі групи: 1) інвестиційна привабливість як умова розвитку підприємства; 2) інвестиційна привабливість як умова інвестування; 3) інвестиційна привабливість як сукупність показників; 4) інвестиційна привабливість як показник ефективності; 5) інвестиційна діяльність як результат управлінської діяльності підприємства. В управлінському аспекті інвестиційну привабливість підприємства слід розглядати як систему фінансових, економічних, політичних та ін. відносин, що виникають у процесі забезпечення ефективного розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів. Для оцінки стану цієї системи можна використовувати багато показників, що відображають різні аспекти діяльності підприємства, важливих для його майбутнього і цікавих для інвесторів [1]. Вважаємо, що *інвестиційна привабливість підприємства* – це економічна категорія, яка поєднує в собі сукупність таких характеристик як політико-правове

середовище, економічне середовище, ресурси та інфраструктура, екологія, освітній та науковий потенціал, географічне положення, фінансово-господарська та управлінська діяльність тощо, при оцінці яких інвестор може визначити доцільність вкладання в дане підприємство інвестицій та наявність можливостей для подальшої інвестиційної діяльності. А *інвестиційний клімат* підприємства – система різноманітних природно-географічних, фінансових, економічних, соціально-культурних та організаційно-правових умов та факторів, які притаманні певному підприємству та роблять його привабливим для інвестора.

Модель перетворень системи управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств повинна орієнтуватись на забезпечення її ефективності, здійснюватись системно. У зв'язку з цим постає проблема чіткої ідентифікації мети системи управління та її окремих функціональних ланок, заради досягнення якої й здійснюються перетворення, що забезпечують її адекватність існуючим умовам господарювання. Постановка сучасного й ефективного управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств не можлива без системної перебудови всього механізму управління підприємством. Вважаємо ефективною таку систему управління інвестиційною діяльністю, яка спроможна забезпечити реалізацію загальної економічної стратегії розвитку підприємства достатніми обсягами інвестиційних ресурсів, у чітко визначені терміни, мінімальної вартості та з прийнятними рівнями ризику з метою підвищення його інвестиційної привабливості. Створення такої системи виступає головною метою управління інвестиційною діяльністю аграрного підприємства [2, с. 12]. Необхідність системного погляду на управління інвестиційною діяльністю визначається тим, що йому іманентні основні складові системи: цільове призначення (досягнення поставленої мети); функції (дослідження та оцінка інвестиційно-фінансових можливостей, вибір альтернатив, розробка плану реалізації кращої альтернативи, здійснення контролю і моніторингу реалізації плану, проведення регулювання і коригування відхилень тощо); потоки (інвестиційно-фінансові та інформаційні між окремими елементами системи); структура (загальний план дії, в рамках якого здійснюється узгодження між спільною метою та завданнями окремих елементів системи); результативність системи (одержання потрібного результату) [2]. Отже, ефективна система управління інвестиційною діяльністю аграрного підприємства має бути результативною. Отримані результати щодо інвестиційної привабливості кожен замовник використовує для досягнення своїх цілей: інвестор – для розробки й обґрунтування можливих варіантів вкладання інвестицій і забезпечення їх ефективного використання з метою одержання у майбутньому вигоди; підприємство – для розробки та реалізації заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та забезпечення ефективності їх використання. Ще однією не менш важливою умовою формування інвестиційної привабливості підприємства аграрного виробництва є результативність його виробничої діяльності.

Одним з найбільш простих та ефективних статистичних методів, який широко використовується в системі управління підприємством є метод

розшарування (стратифікації). Згідно цього методу здійснюють розшарування даних, тобто групують їх в залежності від умов одержання і здійснюють обробку кожної групи даних окремо. Дані, розділені на групи за їх особливостями, називають шарами (стратами), а сам процес розділення на шари – розшаруванням (стратифікацією). Так, за даними Державного комітету статистики України: *стратифікація* – процес розподілення основи вибірки на однорідні групи (страти). Страти утворюють таким чином, щоб одиниці всередині кожної з них були якнайбільш схожими між собою (мали невелику або помірну варіацію всередині групи) [3]. Оскільки ми розглядаємо підприємство аграрного виробництва з позиції системного підходу, то в основі нього можна виділити сукупність таких страт, як фінансові, матеріальні, людські (кадри), інвестиційні, виробничі, інноваційні, екологічні і т.д.

Ми пропонуємо переорієнтувати акценти у виборі об'єкта інвестування на користь безпосереднього виробника сільськогосподарської продукції й доходу від її виробництва, диференціюючи підходи до вирішення питань інвестування. Подолання дефіциту інвестиційних ресурсів вимагає мобілізації всіх можливих джерел фінансування, як внутрішніх, так і зовнішніх. Тому в найближчій перспективі особливу актуальність ми бачимо в залученні інвестицій з інших галузей економіки України та засобів іноземних кредиторів та інвесторів [4, с. 40]. Активізація інвестиційної діяльності багато в чому обумовлена обґрунтованістю стратегічного напрямку, тактикою здійснення інвестицій, інвестиційним кліматом, інвестиційною привабливістю та механізмом інвестування в сільськогосподарському виробництві конкретного підприємства. Вважаємо, що кожному підприємству необхідно розробити комплекс заходів, які забезпечать зростання інвестицій за рахунок внутрішніх джерел. Головними з них, на нашу думку, є збільшення обсягів та поліпшення якості продукції аграрних підприємств при зростанні ефективності виробництва, за рахунок використання інноваційних технологій у ньому та його екологізації.

Література

1. Якименко Е. А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Е. А. Якименко// Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – №11(61). – С. 117-121.
2. Стецюк П.А. Концептуальні основи формування системи управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств /П.А. Стецюк// Вісник сумського національного аграрного університету. – № 1 (24). – 2008. – С. 11-19.
3. Державний комітет статистики України. Наказ від 29.12.2010 № 536 Про затвердження методики формування вибіркової сукупності звітних одиниць у структурному обстеженні малих підприємств. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dokument.ua/pro-zatverdzhennja-metodikdi-formuvannja-vibirkovoyi-sukupnos-doc58467.html>
4. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України. Повна версія. 2013р. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art...

Немченко Т.А.

аспирант

Кировоградский национальный технический университет

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В рыночных условиях функционирования экономики трудовой потенциал признается одним из главных ресурсов, так как от эффективного использования умений и навыков работников, их способности быстро реагировать на изменения внешней среды, внедрять инновационные проекты, зависит конкурентоспособность как отдельного предприятия, отрасли, так и страны в целом.

Проблемам формирования, развития и использования трудового потенциала посвящены работы многих украинских ученых: Богини Д.П., Гольды А.В., Колота А.М., Фильштейна Л.Н., Щербак В.Г. и других. Учитывая несомненную ценность проделанных научных исследований, на наш взгляд, разработка механизма использования трудового потенциала машиностроения Украины приобретает на сегодняшний день особую актуальность и значимость, ведь существующий не обеспечивает надлежащего его развития. В этих условиях особое значение приобретает мотивация труда, как эффективный фактор побуждения к росту производительности трудового потенциала.

Анализ эффективности использования трудового потенциала Украины свидетельствует о замедлении процессов его развития, которые наблюдаются в результате действия комплекса негативных факторов. По оценкам экспертов, основные причины разрушения трудового потенциала проявляются в экономической, социальной и правовой сферах. Поэтому возникает необходимость его стимулирования к высокопроизводительному труду за счет использования эффективного мотивационного механизма в виде системы, объединяющей материальные, социальные и моральные стимулы.

На уровне производственной организации мотивационный механизм должен гарантировать: нормальную занятость работников, предоставление равных возможностей персонала для профессионального и служебного продвижения; согласованность уровня оплаты труда с полученными результатами, создание условий безопасности трудовой деятельности, поддержку в коллективе здорового психологического климата и др. [1].

Мотивационный механизм - это саморегулирующаяся система мотивов и стимулов, сформированная на базе индивидуальных потребностей наемных работников, но реализуемых через коллективный интерес большинства. Управленческая модель механизма мотивации является целостной системой внутренних мотивов и внешних стимулов деятельности работников, использование которых позволяет выявить внутренние резервы устойчивого развития предприятия [3].

Мотивационный механизм должен включать элементы с различной длительностью их жизненного цикла: длительные, меняющиеся только с изменениями человеческой природы (традиции общества, культура), краткосрочные, которые меняются вместе с социально - экономической или производственной ситуацией, и среднесрочные. Такой состав мотивационного механизма обеспечит его устойчивость путем изменения наиболее подвижных элементов.

На уровне отрасли существенная характеристика, структура, элементы и направленность мотивационного механизма рассматриваются на трех взаимосвязанных уровнях: отрасли, работника и работодателя. При этом на каждом из уровней определяется цель и средства для ее достижения, виды мотивации и результативность трудовой деятельности, достигнутый мотивационный эффект.

Рассматривая мотивацию с точки зрения разделения ее на материальную и нематериальную, отметим, что западные ученые считают, что для современных работников наиболее весомым является самовыражение посредством труда и личного вклада в конечный результат производства. Учитывая же экономическое положение, которое сложилось в Украине и уровень средней заработной платы, мы должны констатировать, что материальное стимулирование занимает первичное положение в сложившейся ситуации. Актуальным это является и для машиностроения. Так, в 2011 году номинальная средняя заработная плата в машиностроении составляла 2745 грн., а реальная заработная плата по сравнению с 2007 годом увеличилась впервые за последние годы на 91 грн. (1434,654 грн. в 2011 в сравнении с 1343,66 грн. в 2007 г.). Задолженность по выплате заработной платы на 1.01.2012р. составляла 296 млн. грн., задолженность экономически активных предприятия составляла 42,4% от данной суммы. По данным Государственного комитета статистики Украины 9,5% работников машиностроения получили оплату за менее чем 50% отработанного рабочего времени [2].

Исследуя трудовой потенциал машиностроения можно выделить определенные тенденции, а именно: старение кадров, снижение эффективности использования рабочего времени, нестабильность динамики производительности труда, повышение показателей вынужденной неполной занятости, постоянная необходимость переобучения и повышения квалификации работников.

Следовательно, можно сделать вывод о необходимости сочетания материального и нематериального стимулирования трудового потенциала предприятий машиностроения с учетом указанных проблем и уделение им особого внимания. На наш взгляд, в современных экономических условиях формирование систем мотивации и стимулирования трудовой деятельности требует усиления их государственного регулирования путем воздействия на воспроизводство и развитие трудового потенциала за счет социально - экономических, законодательных и административных рычагов.

На общегосударственном и отраслевом уровнях, в первую очередь, необходимо обеспечить: расширенное воспроизводство трудового потенциала,

сбалансирование спроса и предложения на рынке труда, совершенствование социальной, демографической, экологической, культурной политики, улучшение состояния здравоохранения и труда, обеспечение надлежащего уровня образования, установление реального прожиточного минимума и минимальной заработной платы, формирование рациональной структуры денежных доходов и расходов населения в результате изменений в налогообложении личных доходов и легализации теневой экономики и т.д.

Нужно отметить важность разработки действенного мотивационного механизма трудового потенциала не только на государственном и отраслевом уровнях, но и на уровне отдельных предприятий. На сегодняшний день подавляющее большинство работодателей не предоставляют персоналу необходимые стимулы: гарантии, премии, преимущества, из-за чего работники полностью не полностью не раскрывают свой потенциал. Поэтому на уровне предприятий отрасли при государственной поддержке необходимо обеспечить улучшение непосредственных условий труда, рост размеров основных доходов, внедрение системы мотивации, основанной на материальных, моральных и социальных стимулах, проведение подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала и т.д.

Таким образом, внедрение выше указанных мероприятий позволит создать систему мотивации трудового потенциала предприятий машиностроения, существенно улучшить его использование, обеспечить дальнейшее развитие, и как следствие, повысить конкурентоспособность отрасли на отечественном и зарубежном рынках.

Литература

1. Мягких І.М. Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах.//Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №9. – с. 208-216.
2. Праця України у 2011 році. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
3. Трансформация современных моделей мотивации трудового потенциала// Власть и управление на Востоке России. Научный журнал. - 2011. - №4 (57). – 36-43 с.

Олійник О.С., старший викладач;

Рибчинський О.М., старший викладач

Кам'янець-Подільський національний університет ім. Івана Огієнка

ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У широку спектрі під оцінку персоналу розуміють процес співставлення якісних характеристик персоналу (його компетенції) вимогам посади або робочого місця, або це відповідно процес визначення ефективності виконання працівниками підприємства своїх посадових обов'язків і реалізації організаційних цілей. До того ж, саме оцінка персоналу виступає засобом, що дозволяє визначити реальний стан кадрового складу в аспекті його сильних та слабких сторін, перспектив подальшого розвитку, ступень відповідності цілей працівників цілям підприємства. Вона є основою для прийняття кадрових

рішень та виявлення причин успіхів та провалів кадрової політики і діяльності підприємства в цілому. Оцінка персоналу, також являє собою процес визначення ефективності виконання працівниками організації своїх посадових обов'язків і реалізації організаційних цілей [1].

Основне визначення оцінки яке є актуальним для нашого дослідження і ґрунтується на розумінні оцінювання як умови висновків одного суб'єкта про інший суб'єкт, які виявлені за допомогою застосування певної технології та виступають як результат з оцінювання.

Мета проведення оцінки персоналу організації повинна полягати в визначенні ступеня готовності працівника чи керівника підприємства виконувати обов'язки саме з того виду діяльності яким він займається, а також визначити рівень його потенційних можливостей для визначення перспектив професійного розвитку та кар'єрного зростання [2]. Оцінка персоналу є центральним елементом системи управління персоналу (рис.1).

В сучасній практиці кадрового управління є багато методів та технологій ділової оцінки персоналу. Серед них виділяють наступні: атестація, керування за цілями, управління результативністю, метод 360°, метод інтерв'ю тощо.

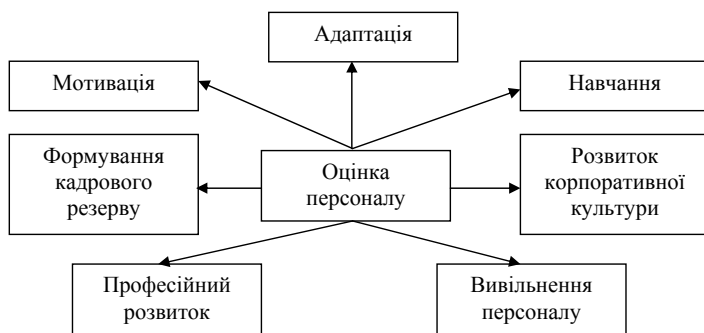


Рис. 1. Оцінка персоналу в системі управління персоналом сучасної організації

Атестація – являє собою право адміністрації підприємства, що може бути реалізоване відносно до всіх або окремих категорій працівників. Всі дані, отримані під час атестації, передаються комісії, що розглядає їх у присутності працівника й виносить рішення про його подальшу долю у підприємстві [3].

Що ж стосується метода керування за цілями, то він полягає в спільній постановці завдань керівником і співробітником й оцінці результатів їх виконання по закінченні звітного періоду. Звітний період звичайно збігається з фінансовим роком [4]. Система охоплює всі посади підприємства. Рішення, прийняті за підсумками цієї оцінки, це перегляд заробітної плати, виплата премій і бонусів, нематеріальна мотивація: присудження почесних звань, нагородження грамотами й відмінними знаками.

За методом управління результативністю оцінка здійснюється не тільки результатів, але і компетенції співробітників, тобто тих особистих якостей, які необхідні працівнику для досягнення поставлених цілей. Постановка задач і

оцінка їх виконання здійснюється менеджером і підлеглими, після цього на співбесіді погоджуються результати: перегляд заробітної плати, виплата премій, бонусів, зіставлення індивідуального плану розвитку працівника, кар'єрне зростання [5].

Для метода 360° характерна оцінка працівника керівником, колегами і своїми підлеглими. А метод інтерв'ю полягає в тому, що претенденту дається завдання провести співбесіди з декількома кандидатами на робочі місця і самому прийняти рішення. Цей метод зорієнтований на перевірку умінь правильно оцінювати і підбирати працівників.

Кожен з методів використовується у певний етап життєдіяльності підприємства.

Крім правильного вибору методу оцінки персоналу для забезпечення отримання певного ефекту від його здійснення, необхідно керуватися і ознаками, які повинні мати відповідні методи для достовірності, об'єктивності результатів та їх більшого ефекту [6]. Виділяють три основних ознаки оцінки персоналу:

1. Належність до суб'єкта.

Оціночне судження є притаманним для кожної людини, оскільки відображає його особисту думку, судження та установки. Людина може приховувати свої оцінки, посилаючись на оцінки інших людей з оточення. При проведенні оцінки персоналу організації, необхідно чітко усвідомлювати суб'єктивність оцінювання

2. Наявність алгоритму.

При проведенні оцінювання персоналу необхідно не тільки знати яку інформацію необхідно отримати але й знати як цю інформацію отримати, використовуючи сучасні методи та практики з оцінювання персоналу. Від якості залучених експертів, обраних методів та технологій залежить ступінь достовірності отриманих оцінок. Саме ступінь достовірності оцінювання визначає якість проведеної оцінки та надійність отриманих результатів.

3. Демонстрація результату в узагальненому вигляді.

За результатами проведеної оцінки необхідно отримати заключну оцінку (наприклад рейтинг), або певний ряд оцінок який буде демонструвати наявність та розвиненість певної якості

Не дивлячись на велику кількість підходів та методів до процедури оцінювання, у всіх підходів є загальний недолік – суб'єктивність. Проблему об'єктивності оцінювання можна вирішити шляхом виконання певних вимог до процедури та технології оцінювання. Розглянемо основні принципи проведення оцінки, тобто вимоги до них. Персонал повинен оцінюватись:

- 1) максимально об'єктивно незалежно від думки інших або окремих суджень про людину;

- 2) надійно та максимально незалежно від впливу ситуативних факторів (настрій, успіхи та невдачі та інше);

- 3) достовірно, тобто оцінюватись повинен реальний рівень володіння навичками працівниками базуючись на діяльності та критеріях оцінювання;

4) з можливістю прогнозу, оцінка повинна надавати інформацію до яких видів діяльності в організації працівник потенційно придатний та здатний;

5) комплексно, тобто оцінюється не тільки один працівник, але й зв'язки та стосунки всередині організації, а також можливості організації в цілому;

6) відкрито, тобто процес оцінювання та критерії за якими проводиться оцінювання повинні бути доступні не тільки вузькому колу спеціалістів, а й тим хто оцінює, спостерігачам, та об'єкту оцінювання;

7) орієнтовано на покращення діяльності організації, тобто процес оцінювання повинен входити в загальну систему кадрової роботи таким чином щоб сприяти розвитку та вдосконаленню.

Вибір методів оцінки персоналу, результати, які отримуються за рахунок обраних методів оцінки, упирається у визначення ефективності від її проведення. Розглядаючи ефективність оцінки працівників організації необхідно виділяти два аспекти такої оцінки, а саме: економічний аспект та соціальний аспект [7].

Економічний аспект як і економічну ефективність можна визначати тільки опосередкованим відношенням до основних економічних показників, які пов'язані з підвищенням результативності роботи персоналу після проведення оцінки [8].

Література

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом. 2-ге видання. Навч.посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: Центр учбової літератури, 2003. – 502 с.
2. Оценка персонала [Электронный ресурс] / Интернет-ресурс. – Режим доступа: http://www.activebisgroup.com.ua/articles/advice_to_employers/ranking/
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навчальний посібник / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор. – 2003. – 296 с.
4. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навчальний посібник / Колот А.М. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
5. Єськов О.Л. Оцінка персоналу – важливий чинник сертифікації кадрів/ О.Л.Єськов, М.Т.Пашута // Формування ринкових відносин в Україні, 2007. – № 3 (70). – с. 157.
6. Лабенська Т.М. Розробка методики оцінки персоналу підприємства / Т.М. Лабенська // Держава та регіони, серія: Економіка та підприємництво / голова редакційної ради: В.Л.Корінев, 2007. – № 4 – с. 160.
7. Могилевкин Е.А. HR-инструменты: практическая оценка. Как выявить сотрудников, которые могут дать максимальный результат : учебно-практическое пособие / Е.А. Могилевкин, А.С. Новгородов, С.В. Клиников. – СПб.: Речь, 2012 – 320 с.
8. Сівашенко Т. Сучасні підходи до оцінки персоналу / Сівашенко Т. // Економічний аналіз, 2011. – Випуск 8, частина 2. – С. 315 – 317.

Османова З.О.

аспірантка

*Національна академія природоохоронного та курортного будівництва,
м. Сімферополь*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи складні умови зовнішнього середовища, в якому функціонують сучасні підприємства та, до яких вони вимушені систематично пристосовуватись, особливої актуальності набувають питання адаптивності діяльності підприємства. А саме — дослідження забезпечення адаптивності як умови адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища.

В якості основного засобу забезпечення адаптивності діяльності підприємства запропоновано ресурси підприємства та їхні резерви, так як саме наявність ресурсів відповідної кількості та якості є передумовою діяльності кожного підприємства.

У загальному розумінні забезпечення є певною сукупністю дій, спрямованих на те, щоб зробити щось дієвим і можливим. Найчастіше [1, 3, 4] в науковій літературі ресурсне забезпечення діяльності підприємства розглядається з позиції логістичного підходу, згідно з яким ресурсне забезпечення визначається як процес закупівлі необхідних для безперервної діяльності підприємства ресурсів. Згідно з [2, с. 93; 5, с. 258] ресурсне забезпечення розглядається як процес формування цілеспрямованого впливу на чинники та умови, які визначають використання ресурсів підприємства.

Забезпечення адаптивності діяльності підприємства — це сукупність дій, заходів і управлінських рішень з боку системи управління діяльністю підприємства щодо залучення ресурсів відповідної кількості та якості, накопичення резервів ресурсів й їхнього використання за призначенням. Результатом процесу забезпечення є досягнення бажаного рівня адаптивності діяльності підприємства. Під рівнем забезпеченості адаптивності діяльності підприємства розуміється обсяг наявних у розпорядженні підприємства на конкретний момент часу ресурсів і їхніх резервів для оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища та пристосування до них.

Класифікувати забезпечення адаптивності діяльності підприємства запропоновано за такими класифікаційними ознаками: за цілями; за джерелом формування; за формою; за рівнем; за видами ресурсів, які використовуються; за часом; за ефективністю.

За часом забезпечення розділяється на екстраординарне та систематичне. Під екстраординарним розуміється забезпечення адаптивності для адаптації підприємства до конкретних, тимчасових і форс-мажорних умов зовнішнього середовища. Систематичне забезпечення — це забезпечення адаптивності впродовж всього функціонування підприємства для його адаптації до поточних умов зовнішнього середовища.

За джерелом формування можна виділити внутрішнє забезпечення адаптивності діяльності підприємства, зовнішнє та змішане. Внутрішній вид забезпечення передбачає забезпечення адаптивності виключно за рахунок власних ресурсів підприємства та їхніх резервів. Під зовнішнім забезпеченням мається на увазі забезпечення адаптивності виключно за рахунок зовнішніх ресурсів. Такий вид забезпечення адаптивності може мати місце при інвестиційній підтримці забезпечення адаптивності для адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Зовнішнє забезпечення адаптивності діяльності підприємства у вигляді державного фінансування характерно лише для державних підприємств. Змішане забезпечення — це забезпечення адаптивності діяльності підприємства за рахунок внутрішніх ресурсів підприємства та їхніх резервів і зовнішніх ресурсів. Змішаний вид забезпечення адаптивності може мати місце при державній підтримці окремих напрямків діяльності підприємства, розвиток яких потребує адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища.

За формою забезпечення адаптивності може бути комплексним та вибіркоким. Комплексне забезпечення — це форма забезпечення адаптивності діяльності підприємства на основі залучення комплексу необхідних ресурсів і/або комплексного накопичення резервів ресурсів. Використання такої форми забезпечення адаптивності є основою ефективної адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Вибіркове забезпечення — це форма забезпечення адаптивності діяльності підприємства на основі залучення окремих ресурсів і/або накопичення резервів в межах окремих ресурсів. Вибіркова форма забезпечення використовується за умов, коли підприємство не має у своєму розпорядженні необхідні ресурси для адаптації підприємства до тимчасових, форс-мажорних змін у зовнішньому середовищі або коли підприємство не має у своєму розпорядженні необхідний обсяг фінансових ресурсів для комплексного забезпечення адаптивності діяльності підприємства.

За рівнем забезпечення може бути надмірним, достатнім та обмеженим. В цілому, рівень забезпечення адаптивності діяльності підприємства є відносним, тобто таким, який визначається у кожному окремому випадку по-різному. Так, якщо обсяг ресурсів, які є у розпорядженні підприємства та їхніх резервів є достатніми для адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, то рівень забезпечення адаптивності діяльності підприємства є достатнім. Якщо обсяг ресурсів, які є у розпорядженні підприємства та їхніх резервів, перевищує обсяг ресурсів, необхідних для адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, то він є надмірним. У протилежному випадку рівень забезпечення адаптивності діяльності підприємства є обмеженим.

За видами ресурсів, які використовуються забезпечення може бути таким, що засноване на матеріальних ресурсах, нематеріальних ресурсах або змішаним. Під забезпеченням адаптивності, заснованим на матеріальних ресурсах мається на увазі забезпечення підприємства основними виробничими фондами, фінансовими ресурсами, матеріальними ресурсами, персоналом, інформаційними та нематеріальними ресурсами.

За ефективністю забезпечення може бути високо-, середньо-, низько- та неефективною.

За часом забезпечення може бути довго-, середньо- та короткостроковим.

В залежності від мети дослідження, класифікаційні ознаки забезпечення адаптивності діяльності підприємства та види забезпечення у наведеній класифікації можуть бути розширені.

Література

1. Баэрсокс Дж. Логистика : Интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дэйвид Дж. Пер. с англ. — М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. — 640 с.
2. Исаев А. В. Общая теория социально-экономических систем : [учеб. пособие] / А. В. Исаев, А. М. Немчин. — СПб. : Бизнес-пресса, 2002. — 176 с.
3. Кіндій М. В. Мегатренди і розвиток логістичних послуг / М. В. Кіндій, М. В. Білик, С. С. Саталкін // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. — 2001. — № 424. — С. 306–312.
4. Клебанова Т. С. Принятие решений в управлении экономическими объектами : методы и модели / Т. С. Клебанова, Я. Г. Берсуцкий, Н. Н. Лепа. — Донецк : Юго-Восток, 2002. — 276 с.
5. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О. М. Ляшенко. — Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.

Павлова М.Б.

викладач кафедри товарознавства та торговельного підприємництва
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Однією з умов досягнення комерційного успіху торговельним підприємством є раціональне формування товарного асортименту та вмiле управління ним. У даній статті ми розглянемо важливість і необхідність асортиментної політики в роздрібних торговельних підприємствах.

Асортиментна політика - це комплекс заходів, направлених на формування асортименту і управління ним. В першу чергу асортиментна політика відповідає на питання: що саме ми продаємо? Які групи товарів представлені в нашому магазині? На якого споживача ми орієтуємось? Асортиментна політика є важливою складовою стратегії роздрібноi торгiвлi і визначається розвитком і метою компанії. Від того яку стратегію обере підприємство, буде залежати, який асортимент товарів буде представлений на полицях [4].

Суть стратегії оптимізації асортименту полягає в звуженні його широти і зменшенні глибини. Тобто в магазинах асортимент скорочується до декількох товарних груп і у продажу є лише популярні товари і групи товарів соціальної значущості і першої необхідності. Таку стратегію обирають підприємства з обмеженими фінансовими можливостями розміщені в «спальних» районах.

Стратегія максимального розширення і поглиблення асортименту потребує значних фінансових ресурсів і дозволяє запропонувати покупцям

широкий асортимент товарів. Перед підприємствами виникає проблема: з одного боку - працювати з великою різноманітністю асортименту важко, а з іншого – це є необхідною умовою ефективної роботи. Споживачі звикли до різноманітності товарів на полицях, вважаючи це невід’ємним атрибутом товарної пропозиції [3].

Які ж проблеми можуть виникнути при управлінні асортиментом?

1. Потреби споживачів швидко змінюються, тому підприємство змушене постійно оновлювати свій асортимент, а для цього потрібні додаткові ресурси.

2. Жорстка конкуренція призводить до того, що новий товар не встигає окупити затрати на його виробництво і просування.

3. На підприємствах не налагоджена система управління асортиментом, через складність прогнозування зміни попиту споживачів і відсутність методик оптимізації асортименту [2].

В умовах жорсткої конкуренції, коли на ринку існує багато роздрібних торговців, асортиментна політика посідає важливе місце в роботі підприємств роздрібною торгівлі. Збалансований асортимент є одним з головних чинників успішної роботи.

Література

1. Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом’як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник; 3-тє вид. / за ред. Апопія В. В. - К.: ЦУЛ, 2009. - 632 с.
2. Наумов В.Н. "Товарно-ценовая политика компании: повышение эффективности" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.library.fm/index.php?option=com_content&task=view&id=1308&Itemid=29
3. Соловійов І.А. Асортиментна політика підприємств роздрібною торгівлі [Текст] / І. А. Соловійов, А. В. Самчук, І. В. Цимбалюк // Маркетинг в Україні. – 2004. – №2. – С. 17-20.
4. Сысоева С. В., Бузукова Е. А. Управление ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. – СПб. : Питер, 2013.- 288 с.

Petrov P.P.

Master of Economics,

Co-founder and Managing Partner of Petrov and Partners Ltd, Bulgaria

CYCLE OF WORKING CAPITAL AND LIQUIDITY - ADDITIONAL ANALYZES

Conceptual framework relating to liquidity is determined by two concepts. *The first* outlines the operative liquidity [1, p.190] and is generally associated with “the availability of cash in the near future, after taking account of financial commitments over this period” [2, p.45]. This direction is indicated by G. Hawawini and C. Viallet, that if a company can not pay its creditors - bankers and suppliers – it is de facto bankrupt [3, p.67].

There are opinions (R. Ivanova and L. Todorov) that connect the liquidity of a company's ability to meet its current obligations with cash and other *quick-liquidity assets (my italics - PP)*[4, p.545]. It should be noted that, at first glance, this statement incorporates the restrictive condition of “quick-liquidity”. However, it

emphasizes that whether a company will be able to cover its current liabilities depends exactly on the degree of rapidity of the transformation of an asset into cash. It could be argued that this opinion is intermediate between the concept which compares current assets to current liabilities and that which links liquidity to holding cash and other liquid assets convertible into cash, ie with the working capital cycle.

As stated above, the *second concept* which characterizes liquidity is associated with the working capital cycle. A number of authors (Hermanson, Edwards and Salmanson [5, p.779], Bernstain [6, p.397], Helfert [7, p.157], Bocharov [8, p.89]) specify that liquidity is related to the possession of money and other assets that will be converted into cash. N. Kostova indicates [1, p.190] that liquidity (expressed by the ability to convert assets into cash) is known as absolute or structural.

Could the financial and economic crisis be a factor, forcing companies to invest only in their most necessary (and most marketable) inventories, and to incur additional financial costs associated with minimizing their claims? Does the economic and financial crisis alter the prevailing perceptions of the degree of liquidity of receivables and inventories? Is the analytical information that comes from Quick ratio of sufficient quality in a crisis situation?

To answer these and other related questions, the following lines will present a summary of the results of an extensive market research in the sector of Automobile sales in Bulgaria.

In any research process is most difficult to determine the target group, the outcomes of which can be trusted - both in terms of the tasks, and with regard to analytical conclusions. It is a fact that over the last decade the criticism of the financial statements as reliable sources of information that provide insight into the financial position of a company is growing. Reasonable arguments are put forward for the incompleteness of the information contained in the financial statements, arguments about the influence of different user groups in the preparation of the financial reporting framework; arguments concerning the application of the estimates, as well as many other existing objective factors leading to uncertainties and subjectivism [1, p. 21] in the financial reporting.

Given the described limitations pertaining to the subject of the study we can say that one of the potential sectors for analyzing is the primary (official) car market in Bulgaria. Complying with these requirements and limitations in the study analyzed the financial statements of 21 companies from the automotive industry, of which 20 (of 36) members of the Association of car manufacturers and their authorized representatives in Bulgaria (<http://www.svab.bg>). As part of the research process the financial statements of the companies included in the study were analyzed. Given the number of companies analyzed, and time span - from 2007 to 2010, it can be argued that the study is one of the most comprehensive for the industry.

Changes in working capital of companies surveyed are presented in Table 1. It is clear from the data in this table, in the analyzed period 2007-2010 years there have been significant changes - both in the structure of current assets and the net working capital. An upward trend can be observed both in the current and the quick ratio. It should be noted that the values of these two indicators are the highest in 2010 - the year with the lowest reported profits and sales. At the same time, namely in the

period 2009-2010 the trends for increasing the share of claims and for reduction of inventories are the most pronounced. Against this background, the reasonable question is: “Can we rely on conventional analytical tools (those used in a non-crisis situation)?”. It is evident that the increased proportion of claims shows that they are less liquid assets in times of crisis.

Table 1

Working capital and liquidity

BGN in thousands, unless otherwise stated

Indication year	2010	2009	2008	2007
Material inventories	152 594	187 137	393 350	291 122
<i>(as a percentage of current assets)</i>	<i>(29%)</i>	<i>(33%)</i>	<i>(49%)</i>	<i>(47%)</i>
Trade and other receivables	274 990	329 426	343 071	264 922
<i>(as a percentage of current assets)</i>	<i>(52%)</i>	<i>(58%)</i>	<i>(43%)</i>	<i>(43%)</i>
Current assets	526 401	570 812	801 200	617 255
Current liabilities	351 848	433 663	596 904	472 479
Net working capital	174 553	137 149	204 296	144 776
Current ratio	1,50	1,32	1,34	1,31
Quick ratio	1,06	0,88	0,68	0,69
Crisis Liquidity Ratio (CLR)	0,71	0,56	0,77	0,75

In view of the results of the study summarized above, and considering the theoretical aspects related to the underlying economic category “liquidity”, we can say that in a situation of crisis it is much more reasonable and analytically justifiable to use the crisis liquidity ratio (CLR). It is calculated by the formula:

$$\text{CLR} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Accounts Receivable}}{\text{Current Liabilities}} \quad (1)$$

The economic interpretation of this indicator points toward the real opportunity of an enterprise in a crisis to cover its current liabilities with available liquid assets. In our survey was established a direct correlation between decreasing values of the crisis liquidity ratio and the reduction of sales revenue, and reported profits. I.e. a low ratio may indicate an imminent decline in revenues and profits.

Traditional research tools relating to liquidity rely on the fact that inventories may be difficult to turn into cash. Basically, it is a fact, especially in times of dynamics, and in sectors where the intensity of demand is decisive. However, practice shows that in times of crisis managers prefer to buy only what would sell well. In the absence of free cash and faced with a drop in sales and profits, businesses prefer to direct cash flows to truly liquid assets rather than to additional spending to collect receivables that traditionally have been perceived as „liquid”. In a crisis environment collecting receivables requires the use of additional resources.

Given the change in the structure of working capital in times of crisis it is a must to take into account the real possibility to meet current obligations. In this respect, the crisis liquidity ratio is particularly useful for the management.

Bibliography

1. Kostova N., Finansovo-schetovoden analiz, Activ-K, 2010. – 21 p.; 190 p.

2. Fondatsija na Komiteta po mezhdunarodni standarti. Mezhdunarodni standarti za finansovo otchitane (MSFO™) 2005, Siela, 2005. – 45 p.
3. Hawawini, Gabriel, Viallet, Claude. Finance for Executives: Managing for Value Creation, 3rd Edition, <http://www.wadsworthmedia.com/marketing/sample_chapters/0324274319_ch03.pdf>, 30.08.2013. 67 - p.
4. Ivanova R., Todorov L., Finansovo-stopanski analiz, Trakija-M. – 545 p.
5. Hermanson, Roger, Edwards, James, Salmanson, Roland. Accounting Principles, BPI Irwin, 1989. – 779 p.
6. Bernstajn, L.A. Analiz finansovoy otchetnosti: teoriya, praktika i interpretatsiya, Finansy i statistika, 2003. – 397 p.
7. Khelfert E., Tekhnika finansovogo analiza, Yuniti, 1996. – 157 p.
8. Bocharov V., Finansovy analiz, Piter Pres, 2009. 89 – p.

Святохо Н.В., к.э.н., доцент;
Сейтмаметова Э.Э., магистр

*Национальная академия природоохранного и курортного строительства,
г. Симферополь*

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КОРПОРАЦИИ

На протяжении последних десятилетий общество развивается в направлении образования единого экономического пространства, где основными хозяйствующими субъектами становятся не страны, а различные организационно-экономические объединения, и в первую очередь корпорации.

На сегодняшний день и в экономической, и в правовой литературе в силу различных обстоятельств существует некая неопределенность в трактовке категории «корпорация», что обуславливает актуальность темы данного исследования.

В литературе существуют различные определения корпорации. Большинство из них сводится к тому, что корпорация — это юридическое лицо, ведущее предпринимательскую деятельность и имеющее право приобретать ресурсы, владеть акциями, производить и продавать продукцию, предоставлять кредиты и быть заемщиком, выступать истцом и ответчиком в суде.

В табл. 1 представлены некоторые варианты определения понятия «корпорация».

Таблица 1

Интерпретация понятия «корпорация»

№ п/п	Автор/источник	Определение
1	Википедия [1]	юридическое лицо, которое является объединением физических лиц, но при этом функционирует независимо от них (то есть самоуправляемо) объединение с экономическими целями деятельности акционерное общество, где право владения представлено и ограничено долей капитала, вложенного в дело
2	Борисов А.Б. [2]	совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права — юридическое лицо

3	Бутук А.И. [3]	фирма, совладельцами которой являются физические и юридические лица, вносящие в ее уставный фонд свои вклады, распределяющие ее прибыли и убытки; несущие ограниченную ответственность по ее обязательствам и руководящие ее деятельностью через общее собрание участников в качестве высшего органа управления, полномочного избирать наблюдательный совет, правление (совет директоров), ревизионную комиссию, председателя (президента) и другой управленческо-контрольный персонал
4	Денисов А.Ю., Жданов С.А. [4]	объединение производственных, проектных, торгово-сбытовых, финансовых предприятий и организаций для совместной хозяйственной деятельности, уменьшения возможного риска при осуществлении капиталоемких направлений промышленной и коммерческой деятельности за счет концентрации капитала, централизации функций обеспечения ресурсами, сбыта продукции, овладения новыми рынками, реализации более экономически целесообразной стратегии развития входящих в корпорацию хозяйственных единиц
5	Хозяйственный кодекс Украины [5]	договорное объединение, созданное на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов объединившихся предприятий с делегированием ими отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации
6	Загородный А.Г., Вознюк Г.Л. [6]	договорное объединение, созданное на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов с делегированием отдельных своих функций для централизованного регулирования определенных вопросов
7	Ревяко Т.Т. [7]	группа лиц, объединяемая общностью профессиональных или сословных интересов добровольная организация лиц как физических, так и юридических, связанных законными обстоятельствами в целях создания хозяйственного предприятия
8	Мазур И.И., Шапино В.Д., Ольдерогте Н.Г. [8]	предпринимательская организация (юридическое лицо, в том числе акционерное общество и другие виды хозяйственных обществ), обладающая: развитой организационной структурой; широким диапазоном видов деятельности или ограниченным спектром видов деятельности, но занимающая существенное положение на соответствующем рынке; развитой системой хозяйственных связей; штатом профессиональных управляющих коллективное образование, организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединенных капиталах (добровольных взносах) и осуществляющая какую-либо социально полезную деятельность
9	Ожегов С.И. [9]	объединенная группа, круг лиц одной профессии, одного сословия и т. п. одна из форм монополистического объединения

Анализируя приведенные интерпретации понятия «корпорация» можно выделить несколько ключевых позиций, с которых рассматривается данный термин: как объединение; совокупность лиц (группа лиц, организация лиц); [юридическое лицо](#); форма монополистического объединения или организации предпринимательской деятельности; акционерное общество; фирма; предпринимательская организация; коллективное образование, организация.

Согласно проведенному анализу подходов к сущности понятия «корпорация», можно дать следующее ее определение: корпорация – это предпринимательская организация (юридическое лицо в организационно-правовой форме акционерного общества или других видов хозяйственных обществ), обладающая: развитой организационной структурой; широким диапазоном или ограниченным спектром видов деятельности, но занимающая существенное положение на соответствующем рынке; развитой системой хозяйственных связей; штатом профессиональных управляющих.

Следует отметить, что в часто корпорацию многие авторы отождествляют с акционерным обществом, несмотря на определенные существенные различия между ними. Исследуя эти два понятия по разным классификационным признакам, таким как разнообразие субъектов отношений, специфические особенности формы хозяйствования, экономическая цель деятельности, приоритеты в источниках финансирования, наличие полноценного выхода на вторичный финансовый рынок, роль внешних институтов (нерезидентов) в системе акционерных (корпоративных) отношений, характер собственности и контроля, а также роль совета директоров в управлении, можно выделить следующие важные отличия исследуемых категорий.

Во-первых, если в акционерном обществе зачастую объединены функции собственности и управления (управление осуществляют сами собственники), то в корпорации с усложнением структуры ее субъектов (участников бизнеса) происходит полноценное распределение прав собственности и полномочий управления.

Во-вторых, возникновение корпорации приводит к формированию нового, самостоятельного субъекта хозяйственных отношений – института наемных управляющих. Из этого следует, что в корпорации собственники, оставаясь субъектами корпорации, вместе с функциями управления теряют и связь с бизнесом.

В-третьих, наблюдается смещение целевых установок в деятельности корпорации, изменение ее экономических целей от повышения эффективности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности к наращиванию стоимости фиктивного капитала посредством выстраивания специфических отношений между заинтересованными сторонами и воздействием на связь между действительным и фиктивным капиталом. На этой основе происходит трансформация экономических интересов субъектов корпорации.

В-четвертых, если в акционерном обществе собственники связаны между собой отношениями управления, то в корпорации приоритет отношений изменяется в пользу взаимодействия собственников и менеджмента.

Таким образом, если в акционерном обществе, номинально признанном корпорацией, управление осуществляется не наемными управляющими, а собственниками, и соответственно отсутствует смещение целевой функции и экономических интересов субъектов отношений, то, по сути, оно не является корпорацией.

Следует отметить, что в последнее время наметилась тенденция, связанная с использованием определения «корпоративный» для обозначения

принадлежности какого-либо вида деятельности, характеристик или структурных элементов (управления, миссии, целей, стратегии и т.д.) определенному субъекту хозяйствования безотносительно к его организационно-правовой форме, т.е. на данном этапе развития экономической науки и хозяйственных отношений термин «корпорация» часто выступает синонимом предприятия (организации), фирмы, компании.

Литература

1. Википедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CA%EE%F0%EF%EE%F0%E0%F6%E8%FF>.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 2003. — 895 с.
3. Бутук А. И. Экономическая теория / А. И. Бутук. — К. : Вікар, 2000. — 644 с.
4. Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю. Денисов, С. А. Жданов. — М. : Дело и Сервис, 2002. — 416 с.
5. Хозяйственный кодекс Украины: Комментарий / Под общ. ред. Н. А. Саниахметовой. — Х.: ООО «Одиссей», 2004. — 896 с.
6. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К. : Знання, 2007 — 1079 с.
7. Ревяко Т. Т. Энциклопедический словарь бизнесмена / Т. Т. Ревяко. — М. : Научно-технический центр "Консалтинг", 1993. — 855 с.
8. Мазур И. И. Корпоративный менеджмент. Справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. — М. : Высшая школа, 2003. — 1088 с.
9. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. — 4-е изд., дополненное. — М. : Азбуковник, 1999. — 944 с.

Слободянюк Н.А.

к.э.н., ст. преподав.

Приазовский государственный технический университет, г. Мариуполь

КОУЧИНГ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Коучинг, базируясь на психологических принципах и моделях, способствует пониманию и осмыслению человеком своих огромных возможностей, которые он может успешно реализовать в своей сфере деятельности, обеспечить тем самым решение главной задачи современного бизнеса — максимизацию повышения производительности труда и эффективности исполнения работы каждым.

Коучинг наиболее востребован в динамично развивающихся компаниях, независимо от сферы бизнеса, особенно когда компания переживает период интенсивного роста, осваиваются новые рынки и/или создаются новые продукты. То есть коучинг востребован «в эпоху перемен», на разных этапах — тогда, когда перемены только ожидаются, чувствуется, что назрела их необходимость, и тогда, когда они уже начались, а в организации наблюдается естественное сопротивление.

Коуч не является экспертом по продукту, но является экспертом по процессу. Его основная задача организовать процесс таким образом, чтобы клиент самостоятельно ответил на вопросы, которые у него возникают. Но в чистом виде коучинг при работе с организациями, как правило, не используется, и поэтому хороший консультант всегда учитывает специфику компании и при необходимости привлекает экспертных консультантов [1].

Выделим основные отличия коучинга от других видов помогающих методик:

Отличие от консалтинга — консультанты привлекаются для получения экспертного мнения, выявления проблемы и получения рекомендаций. В отличие от консультирования, когда передаются чужие знания и опыт, коучинг способствует мобилизации и эффективному использованию опыта и знаний клиента. Коуч не дает советов и готовых решений. Предположение коучинга заключается в том, что индивидуумы или группы способны генерировать свои собственные решения, с помощью коуча, использующего конкретные методы.

Отличие от наставничества — наставничество часто путают с коучингом, однако наставник делится своим опытом или долей опыта в специфической области знания, иногда выращивает своего подопечного до нужного профессионального уровня.

Отличие от терапии — коучинг сильно отличается от данного направления. Коучинг является методикой, которая поддерживает персональный и профессиональный рост и позволяет достигать экстраординарных результатов, эти результаты связываются с успешностью личности. Коучинг работает с будущим. Терапия, в свою очередь, имеет дело с отработкой травмирующих ситуаций, внутриличностными и межличностными конфликтами. Фокусируется на разрешении трудностей из прошлого, которые препятствуют эффективному личностному функционированию в настоящем. Терапия улучшает общее психологическое состояние и имеет дело с настоящим, как в личной, так и в профессиональной сферах. Результатом терапии часто является улучшение эмоционального состояния. В коучинге же акцент делается на разработке эффективных стратегий, для достижения специфических целей в рабочей или персональной жизни. Коуч оставляет прошлое клиентам для их собственного познания.

Отличие от спортивных тренировок. Коучинг включает в себя некоторые принципы тренировки перед спортивными соревнованиями, таких как взаимодействие, продвижение к цели, стремление все делать лучше. Но в отличие от тренировки, большая часть профессионального коучинга — не для победы над кем-то (по принципу «Выигрыш/Проигрыш»). Коуч усиливает навыки клиента, которые позволят ему одерживать победы. Это — «Выигрыш/Выигрыш».

Отличие от бизнес-тренингов — тренинговые программы основаны на приобретении определенных навыков, тренируемых в программе. В коучинговом процессе цели устанавливаются личностью или группой при помощи коуча. Тренер обычно следует установленной заранее программе, коуч же следует за клиентом без строгого плана, работает над развитием навыков.

Задача тренинга – научить. Задача коуча – спровоцировать вас на действия. В отличие от тренинга, где образовательная цель заранее определена тренером, коучинг – это работа с вашей целью, которую вы предпочитаете здесь и сейчас. Если тренинг – это обучение в игровой ситуации, то коуч поддерживает ваше самообразование в реальной жизни. В то время как на тренингах навыки часто отрабатываются на виду у многих людей, персональный коучинг – приватное взаимодействие [2].

Коучинг будет эффективен для: развития сотрудников, подготовки кадрового резерва на руководящие позиции и приемников (при активном росте компании); подготовки и сопровождения компании в процессе изменений; формирования ясных, четких целей организации и «сшивки» их с истинными целями сотрудников для достижения эффекта синергии, а также создания стратегии их достижения; налаживания процессов делегирования (как результата установления доверия руководителей по отношению к подчиненным, а также присвоения ответственности самими сотрудниками организации); формирования корпоративной культуры (как основы для создания обстановки доверия и инновационного духа в компании); налаживания взаимодействия между сотрудниками и отделами (регулирование бизнес-процессов); решение конфликтных ситуаций любого уровня; формирование и поддержание работоспособной команды (в том числе и под конкретного руководителя); возвращение лидеров; подбор кадров и их адаптация, интеграция в существующую структуру; нефинансовая мотивация сотрудников; формирование совета директоров [1, 3, 4 с. 15].

Кроме того, коучинг применим при: составлении жизненного плана, осознании целей и задач; поиске способов уменьшения жизненных стрессов, высвобождении времени; достижении баланса между личной жизнью и работой, позволяющего полнее выразить себя; развитию умений строить отношения с другими людьми; расширении понимания самого себя; укреплении самодисциплины и мотивации; укреплении здоровья и полезных привычек.

Важно, чтобы коуч умел распознавать ситуации, в которых коучинг не может быть применим: продолжительная зависимость от наркотиков класса «А: героина, крэка, кокаина; значительная алкогольная зависимость (если человек пьет в течение всего дня); если человек испытал насилие, в том числе сексуальное, и нуждается в поддержке, которая помогла бы ему справиться с этим; в случае жестокого обращения (психологического или сексуального) с другими лицами; в случае психических заболеваний, например сильнейших колебаний настроения, а также продолжительных депрессий и проч. [5, с. 21-23].

К достоинствам коучинга можно отнести следующее: коучинг предполагает быстрое обучение "без отрыва от работы" (этот процесс доставляет радость и удовольствие); улучшение продуктивности деятельности; развитие персонала; улучшение взаимоотношений в коллективе; больше времени для менеджера (способствует увеличению количества свободного времени у менеджера за счет делегирования части ответственности

подчиненным, тем самым освобождает менеджера для исполнения функций более высокого порядка); улучшение качества жизни; больше конструктивных идей (коучинг и создаваемая с его помощью обстановка поощряют конструктивные предложения от членов команды без опасения, что они будут высмеяны или что последуют "оргвыводы". Часто одна конструктивная идея приводит к появлению других); быстрая и эффективная реакция в критических ситуациях; большая гибкость и адаптивность к изменениям; лучшее использование мастерства и ресурсов людей [4].

Основными недостатками коучинга являются: коучинг отнимает больше времени и требует от менеджера больше терпения, но результат не замедлит сказаться; коучинг может представлять опасность для тех менеджеров, которые не уверены в своих силах или навыках, необходимых для работы, и которые не хотят терять контроль над происходящим; менеджеры могут оказаться неготовыми делегировать свои полномочия; если менеджер будет помогать становлению своих служащих, у него может возникнуть сомнение в своей дальнейшей полезности и "нужности" компании; психологическое сопротивление личности, так как реализация идей коучинга предполагает разрушение многих стереотипов в сознании и формирование новых привычек; сильная зависимость результатов метода от личности и подготовки тренера - коуча, что приводит к нестабильности результатов обучения по одной и той же программе [6, 7].

Таким образом, коучинг обладает рядом преимуществ перед другими методиками, при этом главным достоинством его является раскрытие внутреннего потенциала человека. Несмотря на все перечисленные автором в докладе преимущества коучинга, существуют ситуации, когда он менее эффективен, чем традиционные инструменты управления или обучения: когда требуется передать конкретный навык, лучше использовать наставничество, чем коучинг.

Литература

1. Умняшкина С.В. Мотивация в стиле коучинг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://l-konsul.biz/index.php?option=com_content&task=view&id=224&Itemid=280. — Загл.с экрана.
2. Брыкова Е. Отличие коучинга от других видов помогающих методик. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://coachers.ru/otlichiya-kouchinga>. — Загл.с экрана.
3. Рудник И. Что такое коучинг? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.coachinstitute.ru/ideas/stati/Coaching_Rudnik.php. — Загл.с экрана.
4. Уитмор Дж. Coaching: Новый стиль менеджмента и управления персоналом: практич. пособие/ Джон Уитмор; [пер.с англ.]. — М.: Финансы и статистика, 2000. - 160 с.
5. Стар Д. Коучинг. Полное руководство по методам, принципам и навыкам персонального коучинга/ Джули Стар; [пер.с англ.]. — М.: Бизнес Психологи, 2011.- 359 с.
6. Гуревич М. Что такое коучинг? [Электронный ресурс]. — Режим доступа:<http://zis.by/articles/0003625>. — Загл.с экрана.
7. Центр управления финансами. Метод коучинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/Menedzheru/Metod-kouchinga.php>. — Загл.с экрана.

Софійчук К.К.

аспірант

Національний транспортний університет, м. Київ

ВЗАЄМОДІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ТА ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ

Більшість науковців розмежують стратегічний та оперативний контролінг, оскільки метою контролінгу є досягнення цілей підприємства, які можна розділити на: стратегічні та оперативні, тому і контролінг, що допомагає досягти цілей розділяють на стратегічний та оперативний.

Виходячи із сучасного бачення вченими контролінгу, стратегічний контролінг принципово відрізняється від оперативного контролінгу, оскільки по своїй суті стратегічний контролінг означає «робити правильну справу», а оперативний – «робити правильно справу». Основні відмінності полягають в наступному:

- мета стратегічного контролінгу забезпечити довгострокову життєдіяльність підприємства, а оперативного – забезпечити успішну роботу на протязі короткострокового періоду;

- мета оперативного контролінгу - відстеження реалізації короткострокових програм у відповідності до поставлених цілей стратегічного контролінгу;

- стратегічний контролінг орієнтується на досягнення стратегічних цілей та створення нових потенціалів успіху, в той час як оперативний орієнтується на короткострокові цілі та завдання;

- основними підконтрольними показниками стратегічного контролінгу є доля ринку, рівень якості, ступінь досягнутості стратегічних цілей, ступінь виконання стратегічних завдань, а оперативного - прибутковість, рентабельність, ліквідність у короткостроковому періоді;

- в залежності від ієрархічного рівня управління стратегічний контролінг використовується вищим керівництвом, топ-менеджментом, у той час як оперативний використовується менеджерами середньої ланки.

- стратегічний контролінг забезпечений альтернативними планами, та встановлює цільові орієнтири для оперативного контролінгу.

Позиції вчених щодо змісту стратегічного контролінгу більшості дослідників суттєво різняться.

Дослідник А.Н. Петрова в галузі стратегічного менеджменту [1] визначає стратегічний контролінг, як інструмент координації функції стратегічного планування, контролю та системи інформаційного забезпечення процесу стратегічного планування та управління. На її думку головне призначення стратегічного контролінгу є підтримка життєздатності стратегічного плану. При цьому важливо здійснити перевірку адекватності стратегії, розробити систему стратегічного контролю, а також інформаційну систему раннього попередження та виявлення загроз зовнішнього середовища, або навпаки сприятливих умов. А.Н. Петрова вважає, що стратегічний контролінг треба

розглядати як функцію контролю та оцінки прийняття стратегічних рішень з подальшим коригуванням. Стратегічний контролінг повинен здійснюватись безперервно як система контролю процесу розробки та реалізації стратегічних планів підприємства.

Дослідник С.А. Смірнов спирається на праці Д. Хана, який вбачав у контролінгу в першу чергу інструмент планування та контролю. Однак, С.А. Смірнов доповнює функції стратегічного контролінгу, окрім планування та контролю, аналізом зовнішнього та внутрішнього середовищ, цільовим керуванням підприємством. Відповідно до позиції цього автора, стратегічний контролінг – це елемент загального контролінгу, який керує зовнішньою середою, виявляє фактори успіху, розробляє альтернативні стратегії [2].

За А. Гавайлером [3] основна мета стратегічного контролінгу полягає у формуванні системи управління та планування, яка б дозволила досягти стратегічних цілей, а також своєчасне виявлення причин відхилення від намічених цілей та здійснення коригування.

Автор І.С. Давидович [4] характеризує систему стратегічного контролінгу як набір показників, які характеризують зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Дослідивши сутність та відмінності стратегічного та оперативного контролінгу, можна зробити наступні висновки:

1. Стратегічний контролінг – є системою превентивного управління під час реалізації стратегії компанії, а саме довгострокових планів, контроль стратегічних показників

2. Оперативний контролінг – це система превентивного управління на етапі реалізації короткострокових планів для досягнення короткострокових цілей організації. Оперативний контролінг направлений на координацію систем оперативного планування, інформації та контролю. Включає в себе такі інструменти як управлінський облік, бюджетування, контролінг функціональних напрямків діяльності, інформаційно-аналітичну підтримку прийняття рішень менеджерами середньої ланки. Оперативний контролінг тісно взаємодіє зі стратегічним контролінгом шляхом узгодження та коригування стратегічних та оперативних планів та напрямків діяльності, а також шляхом обміну інформацією в єдиній інформаційній системі.

Література

1. Стратегический менеджмент: Учебник / Под ред. Петрова А.Н. - СПб.: Питер, 2005. – 452 с.
2. Смирнов С.А. Контролинг / М. - Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002.
3. Ga Weiler, A., Strategische Unternehmensführung, 2, Aufl. Frankfurt M. -NewYork, 1990.
4. Давидович І. С. Контролінг: Навчальний посібник. — К.: ЦУЛ, 2008. — 552 с. - С.18.

Темелкова М.П.

доктор, доцент,

*Варненский свободный университет им. Черноризца Храброго,
г. Варна, Болгария*

Бакалов И.С.

Министерство экономики и энергетики, Болгария

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕЛЯЦИИ «МЕНЕДЖМЕНТ – БИЗНЕС ЛИДЕРСТВО»

В сегодняшнее время глобальные бизнес лидеры рождаются на фоне динамики мировой экономики и непредсказуемости рынка, а также в условиях все более высоких качественных требований потребителей и неухающего конкурентного соперничества в бизнесе. Бизнес лидеры задают стандарты в определенной отрасли, в целых национальных экономических системах, а зачастую и в глобальной бизнес среде. Именно эта тенденция проводит к возникновению и использованию в науке сравнительно нового термина – бизнес лидерство, интегрирующего в себе основные постулаты менеджмента, принципы предпринимательства и уникальные характеристики личного лидерства и лидерских стилей.

В условиях перехода от одних экономических ценностей к другим, от национальных организационных структур - к мультинациональным, от региональных - к глобальным рынкам, назревает необходимость в переосмыслении экономической терминологии и понятийного аппарата; во введении определений, отражающих новую экономическую реальность; в формировании бизнес принципов, адекватных современному стратегическому поведению бизнес организаций; в моделях, исследующих рентабельность в динамичной, устойчиво развивающейся глобальной среде.

Менеджмент представляет собой процесс, выражающийся в реализации определенных функций. Сегодня в современной экономической литературе процесс менеджмента определяется как совокупность управленческих функций: планирование, организация, координирование, мотивация и контроль над использованием ресурсов для достижения цели организации. Некоторые авторы считают, что приоритет менеджмента состоит не только в достижении запланированных бизнес организацией целей, но и в их обоснованном определении. Исходя из этих рассуждений, в настоящей статье менеджмент воспринимается как непрерывная последовательность воздействий на бизнес организацию или на ее отдельные компоненты (ресурсы, структуры, процессы), направленных на формулирование и достижение целей бизнес организации, полноценное использование ресурсов, оптимальное использование возникающих возможностей в окружающей среде.

На этой основе можно обобщить, что менеджмент 21 века должен:

- воспринимать как свою основную цель достижение эффективности и конкурентоспособности бизнес организаций, глобально расширяющих свою деятельность;

- совмещать методологию, инструментарий и свои структуры с быстрым, простым, гибким и адаптивным виртуальным управлением (типа „облака”), чтобы в максимальной степени воспользоваться наступающими и/или уже наступившими изменениями в мировом масштабе;
- создавать в бизнес организациях навыки ориентации в отношении возможностей и рисков, за рамками их собственных национальных и функциональных границ;
- связывать способность координировать процессы в бизнес организациях с благоприятными условиями и предпосылками, находящимися за препятствующими им барьерами.

Бизнес организация - это живой организм, ее продукты и услуги рассматриваются с точки зрения продолжительности их жизни – введения в действие, роста, зрелости, упадка, а рождение новых производств и исчезновение старых свидетельствует о ее способности адаптироваться в динамично меняющейся мировой экономике. Именно изменения в среде предлагают возможности для создания новых рыночных и корпоративных ценностей и регистрации вклада путем создания стоимостей и удовлетворения, базирующихся на имидже, бренде или существенном качественном конкурентном преимуществе. В сущности, на глобальном рынке доминируют бизнес лидеры, которые путем превращения материала в ресурс или путем креативного сочетания наличных ресурсов получают новую, более продуктивную и дающую бизнес конфигурации большую прибавочную стоимость. Продолжая эту мысль, авторы считают, что бизнес лидерство, в целом, можно определить как систематический и целенаправленный поиск и использование бизнес возможностей, проистекающих из изменчивой природы среды, как анализ полезности, добавочной стоимости и превращение пользы, полученной за счет благоприятных возможностей, в имидж, доверие и долю на рынке со стороны потребителей, инвесторов и общества.

Организации - бизнес лидеры имеют уникальные и отличительные характеристики (умения, процессы, продукты, услуги), которые создают более высокую прибавочную стоимость не только для самих компаний, но и для их клиентов, служащих, акционеров, инвесторов. Лидерские бизнес организации должны адаптировать свою менеджерскую доктрину не только к стратегиям и целям, которые дают существенное конкурентное преимущество в отношении рынков, прибылей, себестоимости, инноваций, технологий, обслуживания, продуктов, услуг, но и в отношении эффективности, устойчивости и последовательности в лидерских результатах, чтобы увеличить ценность бизнес единицы. На данной основе бизнес лидеры характеризуются:

- утвердившейся во времени идентичностью;
- устойчивой и сложившейся репутацией;
- общеизвестными корпоративными ценностями;
- отличительными конкурентными особенностями;
- фокусом, ориентированным на внешнюю среду;

- основополагающими факторами и ресурсами во внутренней организационной среде;
- устойчивостью к экономическим, рыночным и политическим сотрясениям и кризисам;
- ростом.

Бизнес лидерство представляет собой стратегическую организационную способность, которая с помощью менеджмента надстраивает и утверждает идентичность бизнес организаций в глобальном аспекте и опять же через него связывает ожидания клиентов, инвесторов и служащих с организационным поведением бизнес единиц. Бизнес лидерство фокусирует свои усилия на достижении устойчивых бизнес результатов, базирующихся на имидже, бренде, потребительском доверии, удовлетворенности клиентов, более высокой рыночной и добавленной стоимости по сравнению с конкурентами. Продолжая этот ход мыслей, можно сказать, что связь между менеджерской доктриной и бизнес лидерство как корпоративная стратегия выражается в поиске синергии с точки зрения управленческой эффективности и методологического обеспечения.

Реляция „менеджмент – бизнес лидерство” находит свое выражение в непосредственной системообразующей связи между понятийным началом, инструментарием и методологией обеих концепций. Бизнес лидерство, как концепция, представляет собой единую и целостную систему менеджерских процессов, подчиненных утверждению бизнес организации в глобальном аспекте не только через долю на рынке и максимизацию прибыли, но и на основе репутации, признания, предпочтения и ценности для целевой аудитории. Лидерство в бизнесе - это управленческая стратегия, имеющая свои характерные черты, основанные на специфических подходах и методах.

Реляция „менеджмент – бизнес лидерство” направлена на достижение эффективности и доминирования бизнес организации по определенному признаку. На этой основе связь между ними базируется на немалом количестве общих черт, которые подчеркивают их близость и взаимозависимость. Исследование связи между понятиями менеджмент и бизнес лидерство дает основание сделать обобщение о том, что взаимосвязь между ними основывается на:

- общей цели – достижении стратегических целей бизнес организации;
- системном подходе – и менеджмент, и бизнес лидерство, как управленческая стратегия, подчиняются основным принципам системного подхода;
- основных управленческих функциях;
- управленческих решениях;
- идентичных функциональных областях – воздействие менеджмента и лидерской стратегии направлены на точно определенные, но одни и те же функциональные плоскости;
- непрерывном обновлении и обогащении поступающей информации в зависимости от изменений в организационной системе и ее среде;

- многоцелевой и многоаспектной аналитической информации, содержащей прогноз на будущий ход процессов для обоснования целей и для разработки планов развития;
- расходах, приходах и результатах;
- общем инструментарии;
- общей базе данных.

Реляция „менеджмент – бизнес лидерство” выражается в целенаправленном воздействии на основе присущих системе бизнес организации закономерностей в целях ее приведения в определенное, предварительно учтенное и спланированное состояние. С помощью функциональной обусловленности этой связи, в унисон с присущими организационной системе силами, законами и свойствами, создается противодействие дестабилизирующим в стратегическом отношении факторам. Это придает реляции „менеджмент – бизнес лидерство” антиэнтропийный характер, выражающийся в уменьшении хаоса и дезорганизации.

Менеджмент также является и регуляцией, т.е. контролем над результатами поведения бизнес организации, приводящим по пути к цели к постоянным корректирующим решениям, а бизнес лидерство представляет собой тактическое и стратегическое реформаторство, основанное на долгосрочном видении и изменении, несущем глобальное конкурентное преимущество, имидж и позитивный бренд.

Литература

1. Temelkova, M. Bakalov, I. Studying the relation „brand – leadership” on the international market of seaside tourist destinations. Istanbul International Conference on Business and Economics. 2013.
2. Ulrich, D., Smallwood, N. Leadership brand. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts, 2007.

Тесля К.А.

аспирант

Институт экономики промышленности НАНУ, г. Донецк

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Формирование основных принципов инновационного развития определено как один из главных стратегических приоритетов экономической политики Украины. В современных условиях темпы роста экономики Украины в значительной степени зависят от эффективности функционирования ее инновационного сектора. Таким образом, эффективность и динамизм инновационной сферы превратились в решающий фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий. Однако на сегодня удельный вес промышленных предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность, остается низким.

Среди основных факторов сдерживающих инновационную деятельность в Украине специалисты указывают на отсутствие механизмов стимулирования инновационной деятельности фактически на всех уровнях управленческой иерархии, высокие кредитные ставки банков, трудности с материально-техническим обеспечением, несовершенство законодательной базы Украины.

Все это предопределяет необходимость глубокого теоретического анализа и тенденций инновационно-инвестиционного развития, выявление противоречий, влияющих на социально-экономический результат, характер и скорость инновационных преобразований, изучение и обобщение современного теоретического обеспечения инновационно-инвестиционного развития. С этих позиций анализ теоретико-методологических исследований в области инновационной деятельности и ее внедрение на промышленных предприятиях в Украине приобретает актуальность.

Инновационная деятельность в современных условиях формирования инновационной экономики составляет систему взаимосвязанных стадий общего инновационного цикла развития производства, который начинается с получения (приобретения) населением страны определенной суммы знаний в системе образования и завершается использованием инновационных материализованных результатов интеллектуального развития общества в секторах экономики.

Теоретико-методологические аспекты проблем инноваций и инновационного развития предприятий основываются на использовании различных методов исследования, а именно [1, с.7]:

- системного подхода для изучения связей между явлениями и процессами экономической деятельности;
- сравнений - для сопоставления особенностей функционирования различных соразмерных между собой систем;
- абстрактно-логические методы - для теоретического обобщения результатов исследований и формирования на их основе промежуточных и итоговых выводов;
- методы экономико-статистического анализа для исследования инновационной активности субъектов хозяйствования, определение основных тенденций и динамики их развития;
- квалиметрического анализа и экспертных оценок - для обработки результатов анкетного опроса и определения интегральной оценки инновационного климата предприятий;
- кластерного анализа - для определения основных регулирующих факторов формирования инновационного климата предприятий.

Управление предприятиями, которые осуществляют инновационную деятельность должно включать такие меры [2, с. 367]:

- координация деятельности подразделений предприятия в сфере инноваций и проведение единой инновационной политики;
- мониторинг хода разработки новой продукции (работ, услуг) и ее внедрение в производство;

- создание временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем: от определения (выбора) идеи до организации серийного производства новой продукции.

Однако, необходимо заметить, что развитие любой системы всегда сопровождается ее осложнением, при этом уровень упорядоченности ее организации также растет, стремясь к максимальной устойчивости, с одновременным поиском методов упрощения управления.

Основной фактор, препятствующий производству передовых технологий, - ограниченность финансирования. Почти в равной степени мешали внедрять передовые промышленные технологии такие факторы как низко квалифицированный персонал, неспособность руководителей разного уровня оценить новые технологии, организационные и правовые проблемы и отсутствие научно-технической поддержки со стороны других организаций.

Финансирование инновационной деятельности в промышленности происходит в основном за счет собственных средств (табл. 1) [3]. Анализ полученных результатов показал наличие объективных предпосылок для возможности позитивных изменений в сфере инновационной деятельности субъектов хозяйствования.

Таблица 1

Источники финансирования инновационной деятельности

Период, год	Общая сумма расходов	в том числе за счет средств			
		собственных	государственного бюджета	иностраннных инвесторов	другие источники
	млн. грн.				
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6

Итак, объем расходов на инновации в целом в промышленности Украины уменьшился с 14333,9 млн.грн. в 2011 году до 11480,6 млн.грн. в 2012 году, то есть на 2853,3 млн.грн. (или на 19,91%).

Для определения уровня колебаний или отклонений в результатах инновационной деятельности промышленных предприятий, которые в основном зависят от инвестирования собственных средств, в отношении результатов деятельности всех промышленных предприятий рассчитан показатель систематического риска на основе данных таблицы 2 за последние три года.

Систематический риск рассчитывается по следующей формуле:

$$\beta = \frac{\text{cov}_{xy}}{\sigma_x^2} \quad (1)$$

где у - случайная величина, характеризующая общую сумму расходов на финансирование инновационной деятельности в промышленности;

x - случайная величина, характеризующая расходы на финансирование инновационной деятельности за счет собственных средств предприятий.

$$\beta = 1,8723 > 1$$

Итак, колебания в результатах инновационной деятельности промышленных предприятий за счет финансирования собственных средств выше единицы измерения. Это означает, что существует значительный риск вложения собственных средств предприятия на развитие инновационной деятельности, и иногда такой риск бывает оправданным. Но значительное количество таких предприятий идут на такой риск ради улучшения и развития доходности предприятия.

Также научно-техническая политика должна быть подчинена достижению главной цели предприятия: максимально полному удовлетворению потребностей по количеству и качеству выпускаемой продукции при минимально возможных затратах на ее разработку и производство. Она должна содержать конкретные направления работ инновационной деятельности, охватывать все объекты и реагировать на все стимулы инновационной деятельности предприятий.

Таким образом, инновационная деятельность предприятий – это сложная динамическая система взаимодействия различных методов, факторов и органов управления. Особое внимание привлекает тот факт, что снижение активности инновационной деятельности субъектов хозяйствования приобрело признаки системности, а потому позитивные изменения в сфере инноваций возможны лишь при условии первоочередной активизации таких факторов, которые являются определяющими в формировании благоприятного инновационного климата предприятий. Ими являются:

- научные исследования, создание новых видов продукции, совершенствование оборудования и предметов труда, технологических процессов и форм организации производства на основе новейших достижений науки и передового опыта;
- планирование, финансирование и координация научно-технического процесса;
- совершенствование экономических рычагов и стимулов;
- разработка системы мер по регулированию комплекса взаимообусловленных действий, направленных на ускорение интенсивного развития инновационной деятельности и повышения ее социально-экономической эффективности.

Литература

1. Гречаник Б.В. Інноваційно-спрямований розвиток підприємств: організаційно-економічні аспекти. / Б.В. Гречаник. – Івано-Франківськ.: Інститут регіональних досліджень НАН України, Львів, 2007. –187 с.
2. Кудашов В.И. Устойчивое и эффективное функционирование предприятий: проблемы и пути достижения: моногр. / авт. к-в В.И.Кудашов и др. – Мн.: Изд-во МИУ, 2007. – 408 с.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Титаренко О.С.
аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавська державна аграрна академія

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Негативний вплив на підприємство неконтрольованих сил зовнішнього середовища, прорахунки у виборі його тактики і стратегії, недостатньо ефективний менеджмент у процесі прийняття поточних рішень можуть призвести до виникнення тенденції погіршення фінансово – економічного стану такого підприємства і появи загрози його банкрутства. Щоб запобігти банкрутству, вкрай важливо правильно оцінювати і прогнозувати передбанкрутний стан підприємства, визначати ту критичну межу, за якої загроза банкрутства перетворюється в його реальність. Така оціночна інформація дає змогу власникам і менеджерам своєчасно приймати систему заходів щодо оздоровлення економіки підприємств і досягнення їх стійкого фінансово – економічного стану.

У світовій практиці з цієї метою нерідко застосовують методи регресійного та дискримінантного аналізу, зокрема використовуючи модель Альтмана, Таффлера, Фулмера, Спрінгейта, Ліса, Галера та інших.

Визначення індексів вищезазначених моделей, базується на використанні кола економічних показників, що є важливими індикаторами фінансового стану підприємства, ступеня його незалежності від зовнішніх джерел фінансування, але слід зазначити, що їх застосування для прогнозу банкрутства вітчизняних підприємств, особливо аграрних, було б некоректним, оскільки коефіцієнти при фінансово – економічних показниках розраховувалися в іншому ринковому середовищі і неадаптовані до вітчизняної економіки, та для інших типів підприємств і не враховують специфіку діяльності українських підприємств, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку і податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузеву приналежність підприємства, тому отриманий результат може бути помилковим.

В Україні діє загальнодержавна методика діагностики неплатоспроможності та виявлення наявності ознак банкрутства підприємств, затверджена Наказом Міністерства економіки від 19.01.2006 № 14 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [1]. У попередній редакції цих рекомендацій від 17.01.2001р. №10 пропонувалося проведення системного експрес – аналізу фінансового стану підприємства, розраховуючи коефіцієнт Бівера, але нині це є не актуально. В нині діючих рекомендаціях передбачається проведення діагностики ймовірності банкрутства через проведення комплексної оцінка фінансового стану підприємства, а саме через розрахунок показників, що всебічно характеризують фінансово – економічну

діяльність підприємства, на підставі чого робиться висновок про стан підприємства та його подальший розвиток. На нашу думку, така діагностика є дуже трудомісткою та потребує значних часових меж, але позитивними сторонами цих рекомендацій є не лише констатація факту банкрутства підприємства, а з'ясування причин виникнення кризового стану підприємства та досить висока точність результатів.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі є спроби побудови українських інтегральних статистичних моделей. Вагомий внесок у розвиток методики прогнозування імовірності банкрутства вітчизняних підприємств зроблений Терещенком О.О. Ним було розроблено дискримінантну функцію з 6 змінними, яка має наступний вигляд:

$$Z_{TEP} = 1,5 \times X_1 + 0,08 \times X_2 + 10 \times X_3 + 5 \times X_4 + 0,3 \times X_5 + 0,1 \times X_6; \quad (1)$$

де X_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до середньої суми активів;

X_4 – відношення прибутку до виручки;

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

X_6 – відношення виручки до основного капіталу.

У разі якщо Z – коефіцієнт > 2 – банкрутство не загрожує, $1 < Z_{TEP} < 2$ – фінансова стійкість порушена, $0 < Z_{TEP} < 1$ – існує загроза банкрутства [2].

Ця модель є зручною в застосуванні, дозволяє здійснити більш ранню діагностику ймовірності банкрутства, що в свою чергу створює запас часу для впровадження антикризових заходів на підприємстві. Також модель враховує специфіку діяльності вітчизняних підприємств та особливості методики складання фінансової звітності в Україні.

Отже, в сучасних умовах господарювання для того, щоб мати стійкий фінансовий стан підприємства, необхідно багато уваги приділяти діагностиці ймовірності настання ризику банкрутства. Розглянуті вище моделі прогнозування імовірності банкрутства доцільно використовувати для виявлення негативних змін і кризових явищ, які можуть очікувати українські підприємства в майбутньому, але на сьогоднішній день в Україні відсутня єдина вітчизняна модель оцінки схильності підприємства до банкрутства, яка б спиралася на вітчизняні стандарти обліку і звітності, використання інформаційної бази підприємств з урахуванням їх галузевої специфіки та враховувала особливості вітчизняного ринку і давала достатньо точну оцінку фінансового стану підприємства.

Для підвищення точності результату прогнозу рекомендується використовувати одночасно декілька різних методик у динаміці для кращого розуміння загальної ситуації на досліджуваному підприємстві. Але, також необхідно пам'ятати, моделі діагностики банкрутства не вказують на причини, які призвели підприємство до кризового стану, а лише констатують факт банкрутства підприємства, тому для з'ясування причин виникнення кризового стану підприємства потрібно проводити комплексний аналіз його фінансового стану.

Література

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства // [Електронний ресурс] Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
2. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.

Трегуб О. М.

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОСТЕПОВОЇ ЧАСТИНИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В умовах посилення глобальних інтеграційних процесів в агропромисловій сфері, важливе місце в аграрній політиці посідає розвиток процесу формування сталих конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств, які з максимальною ефективністю використовують земельні ресурси та забезпечують стабільність росту продовольчої безпеки держави.

На думку Саєнко М.Г., конкурентоспроможність підприємства є індивідуальною комплексною порівняльною характеристикою, яка відображає ступінь переваг підприємства над конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу [1, с.86]. Пізнання процесів формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є вкрай важливим етапом, оскільки визначає перспективи подальшого розвитку та можливість виконання стратегічних завдань. Основною метою здійснення процесу оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є отримання якісної достовірної інформації про конкурентний стан підприємства, його переваги та недоліки для прийняття ефективних управлінських рішень [2, с. 41].

На основі аналізу праць вчених [2-5], можна зробити висновок по те, що оцінка конкурентоспроможності конкретного підприємства є складним процесом, який включає наступні етапи: визначення мети оцінювання конкурентоспроможності, визначення кола підприємств-конкурентів, збір інформації про діяльність підприємств, формування системи показників оцінки, визначення рівня впливу кожного показника, обробку інформації та отримання загальної оцінки конкурентоспроможності.

Об'єктом оцінки конкурентоспроможності є крупні сільськогосподарські підприємства лісостепової частини Харківської області а саме: ПАФ «Ватал», ТОВ «Козізьке» та ПСП «Явір», які функціонують у Краснокутському районі. Конкурентоспроможність підприємства є порівняльним показником, який може бути оцінений виключно шляхом порівняння умов, ресурсів та результатів діяльності конкретного сільськогосподарського підприємства з визначеною групою підприємств-конкурентів. Обрані підприємства мають спільний

регіональний ринок діяльності, схожі стратегічні цілі розвитку, канали збуту сільськогосподарської продукції, близькі за розмірами та мають однаковий рівень доступу до формування ресурсного потенціалу.

Грунтуючись на теоретичних основах оцінки конкурентоспроможності та результатах аналізу досліджуваних підприємств, можна сформувати основні критерії та показники конкурентоспроможності: урожайність основних видів продукції; середні показники продуктивності тваринництва; рівень виробництва; ефективність праці; собівартість 1 ц сільськогосподарської продукції; середній чистий дохід від реалізації основних видів продукції; прибуток/збиток на 100 га ріллі; рівень рентабельності (збитковості). Оцінка конкурентоспроможності підприємства може проводитися різними методами. Основними є: метод різниці, метод рангів, метод попарного порівняння, метод еталонів.

Суть методу різниці полягає у визначенні недоліків та переваг сільськогосподарського підприємства за критеріями оцінки. При використанні даного методу, підприємство, що оцінюється, порівнюється з одним підприємством-конкурентом. По кожному з критеріїв оцінки визначається не тільки позиція підприємства, але й кількісна відмінність у досягнутих показниках [6, с. 112].

За результатами дослідження, можемо зробити висновок, що ПАФ «Ватал» має конкурентну перевагу за критерієм урожайності основних видів продукції рослинництва та показниками повної та виробничої собівартості продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. На підприємстві нижча, ніж у конкурентів ефективність праці та коефіцієнт використання ріллі.

Наступним методом визначення поточної конкурентоспроможності є метод рангів. Використання цього методу ґрунтується на визначенні місця підприємств конкурентів за кожним критерієм оцінки шляхом ранжування досягнутих значень показників. Проведення даної роботи дає можливість оцінити, за якими порівняльними критеріями оцінки підприємство випереджає конкурентів, а за якими відстає. При цьому кількісна оцінка відставання (випередження) у даному випадку не проводиться [6, с. 156]. Під час застосування цього методу, найкращий показник оцінюється балом «1» найгірший – «3».

За результатами оцінки конкурентоспроможності підприємств методом рангів, переможцем у конкурентній боротьбі стало ПП «Явір», ПАФ «Ватал» та ТОВ «Козівське» посіли друге та третє місце відповідно. Переможець має кращі, за ПАФ «Ватал», показники прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції, показники виробництва валової продукції на 1 робітника, показники собівартості 1ц зернових та зернобобових й насіння соняшнику, а також вищий коефіцієнт використання ріллі та рівень рентабельності. Отже, застосування методу рангів визначило загальні положення, сильні та слабкі сторони підприємства, що оцінюється у боротьбі з конкурентами. Проведення даної роботи дало можливість оцінити, за якими порівняльними критеріями оцінки підприємство випереджає конкурентів, а за якими відстає, що є основою для формування стратегії підвищення

конкурентоспроможності на наступні роки. Основною перевагою використання цього методу є простота його використання, можливість використання кількісних та якісних показників, а також оперування приблизними значеннями. Недоліком є те, що застосування методу рангів дає приблизний результат, та не оцінює рівень відставання підприємства від конкурентів.

Третій метод, який використовується для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є метод повного попарного порівняння [7, с. 213]. Його використання дозволяє визначити загальну оцінку місця підприємства у конкурентній боротьбі з декількома підприємствами. Використання цього методу передбачає формування матриць частот (кожний експерт заповнює свою матрицю), визначення оцінок переваг, визначення нормованих оцінок та ваги за кожним критерієм. Результати оцінки конкурентоспроможності крупних сільськогосподарських підприємств лісостепової частини Харківської області методом повного попарного порівняння співпали з результатами оцінки методом рангів. Проте, використання методу повного попарного порівняння дозволяє не тільки визначити основних конкурентів та їх місце у конкурентній боротьбі, але й оцінити ступінь їх наближення до найбільш конкурентоздатного підприємства.

Література

1. Сасенко М.Г. Стратегія підприємства: підручник/Сасенко М.Г. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390с.
2. Григор'єв І.Є., Завсегдашня І.В., Завсегдашня О.В. Підготовчий етап процесу оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств/ І.Є. Григор'єв , І.В. Завсегдашня, О.В. Завсегдашня// Економіка підприємств. - 2010. - №3, с 40-45.
3. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Пер. з англ.] – К.: Магнолія, 1998.
4. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие/ Попов Н.А. – М.: Магистр, 2009. – 410с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр “Маркетинг”, 2002. – 892 с.
6. Орлов А.И. Эконометрика: учебник/ А.И. Орлов. - М.: Экзамен, 2002.
7. Живицкая Е.Н. Системный анализ и проектирование: учебник/ Е.Н Живицкая – Минск: издательский цех БГУИР, 2010.

Фарафонова Н.В.

кандидат економічних наук

Житомирська філія Київського інституту бізнесу і технологій

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Рушійною силою ефективної економіки будь-якої країни є розвиток підприємництва, яке сприяє насиченості ринку товарами та послугами, а також створенню нових робочих місць. Причому, в умовах фінансової нестабільності та значного рівня безробіття, необхідним є розвиток саме малого

підприємництва, яке зумовлює: підвищення рівня зайнятості населення; високий рівень інноваційності; раціональне використання ресурсів в оптимальних пропорціях; стимулювання особистого інтересу власника примножувати багатство і покращувати добробут; а, головне, саморозвиток суспільства. До того ж, розвинене мале підприємництво суттєво впливає на формування конкурентоспроможності на мікро- і макrorівнях економіки, а також сприяє позитивним структурним змінам в економіці та вирішенню соціальних проблем суспільства.

Мале підприємництво є відносно молодим видом діяльності в нашій державі, так як воно є елементом ринкової економіки, яка нині перебуває на етапі становлення. Питанням, пов'язаним з сутністю та особливостями малого підприємництва присвятили свої праці З.С. Варналій, В.К. Збарський, М.П. Канінський та ін. Вони визначають мале підприємництво як самостійну (за рахунок власних коштів) систематичну інноваційну діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу. Тут одночасно визначено і суб'єкти малого підприємництва, особливості діяльності яких регламентуються законодавчо.

Мале підприємництво, як особливий тип економічного мислення, є основою рушійною силою ринкової економіки, воно пов'язане з ефективним використанням ресурсного потенціалу як для задоволення власних потреб так і для задоволення потреб громадян і держави в цілому. Говорячи про мале підприємництво, можна виділити ряд позитивних його сторін: самозайнятість, новаторство, ініціативність, мобільність, оптимізація бізнес-процесів, більш швидка адаптація до зміни умов зовнішнього економічного середовища (порівняно з великим і середнім підприємництвом).

Сутність малого підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції (рис. 1).

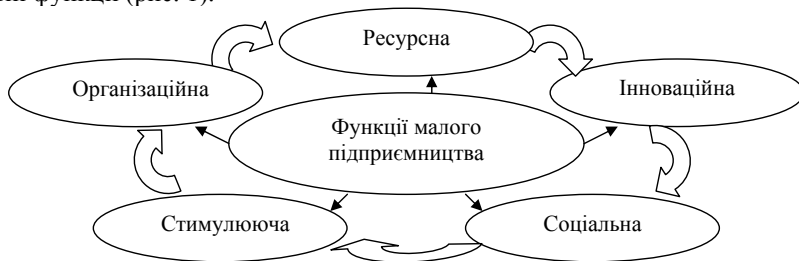


Рис. 1. Основні функції малого підприємництва

Інноваційна (творча) функція полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, у здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком. Ресурсна функція передбачає мобілізацію на добровільних засадах матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів. Організаційна функція полягає у безпосередній організації виробництва, збуту, реклами тощо; зводиться до поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях, здійснення

контролю за їх виконанням. Стимулююча (мотиваційна) функція зводиться до формування стимулюючого (мотиваційного) механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача. Також варто звернути увагу і на соціальну відповідальність суб'єкта малого підприємництва, яка полягає в тому, що будь-яка підприємницька діяльність повинна сприяти благополуччю суспільства. І хоча головна мета будь-якої підприємницької діяльності – це отримання прибутку, вона передбачає і наявність соціальної складової у вигляді збільшення обсягів валової продукції, що сприяє підвищенню рівня життя населення; вирішенню проблем зайнятості та створенню нових робочих місць. Соціальна складова також забезпечується шляхом перерозподілу бюджетних коштів, більша частина яких формується за рахунок податків, сплачених з прибутку від провадження підприємницької діяльності.

Важливу роль в розвитку малого підприємництва відіграє держава. Нині державою зроблено ряд позитивних кроків до розвитку малого підприємництва, зокрема, спрощено процедуру реєстрації та ліквідації суб'єктів малого підприємництва, спрощено ліцензування (шляхом скорочення переліку видів діяльності, що підлягають ліцензуванню), встановлено скорочену за показниками фінансову звітність (у складі балансу і звіту про фінансові результати). Незважаючи на вищевикладене, за офіційними даними, упродовж останніх років простежується тенденція до зменшення кількості малих підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості та обсягів реалізованої продукції суб'єктами підприємництва України

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2010 р., %
Кількість підприємств всього, одиниць	378810	375695	364935	96,34
з них малі, одиниць	357241	354283	344048	96,31
% до загальної кількості	94,31	94,30	94,28	x
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	78	77	75	97,00
Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) всього, млн. грн.	3366228	3991239	4212194	125,13
в т.ч. малими підприємствами, млн. грн.	568267,1	607782,4	670491,6	117,99
% до загального обсягу реалізації	16,88	15,23	15,92	x

Джерело: розраховано за даними [2]

Дані табл. 1 свідчать, що в чисельності суб'єктів підприємництва держави найбільшу питому вагу (більш ніж 94%) становлять суб'єкти малого підприємництва і протягом трьох останніх років ситуація суттєво не змінилася. При цьому, питома вага обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого підприємництва становить близько 16% і протягом 2010-2012 рр. зменшилась майже на 1 в.п. Зменшення кількості суб'єктів

підприємницької діяльності пов'язане з однією з основних рис підприємництва – його ризиковістю. Багато людей мають бажання зайнятися підприємницькою діяльністю, але мало хто здатний ризикувати, особливо в сучасних умовах соціально-економічної та політичної нестабільності. До того ж, не всі з тих, хто ризикують, мають вміння управляти ризиками, внаслідок відсутності необхідних знань або інформації, що необхідна для прийняття раціональних управлінських рішень.

Рівень розвитку ринкової економіки залежить від рівня розвитку підприємницької діяльності. Тому, для ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва в державі необхідно перш за все створити позитивний бізнес-клімат, шляхом стимулювання інвестиційної та інноваційної активності; вдосконалення інструментів фінансово-кредитної політики; вдосконалення експортної політики; підтримки позитивного конкурентного середовища; запровадження ефективних економічних реформ.

Література

1. Варналій, З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [Текст] / З.С. Варналій. – К.: Знання, 2008. – 302 с. – ISBN: 978-966-620-266-9.
2. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Збарський, В.К., Канінський, М.П. Тенденції розвитку малого підприємництва [Текст] / В.К. Збарський, М.П. Канінський // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2009. – № 8. – С. 50-53.

Фроленко О.М.

здобувач

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах загострення конкурентної боротьби особливої актуальності набуває проблема впровадження маркетингу в діяльність вітчизняних підприємств. Падіння обсягів збуту продукції на більшості підприємств та незадоволення споживачів її якістю свідчать про необхідність подальшого розвитку засад формування системи маркетингу на підприємстві.

Незважаючи на існування безлічі визначень маркетингу, в дослідженнях приділено недостатньо уваги розгляду маркетингу як системи [1, 2, 3], що передбачає виділення в її структурі об'єкта та суб'єкта, що функціонують в умовах впливу зовнішнього середовища. Взаємодія елементів системи маркетингу виявляється в наявності прямих, зворотних і циклічних зв'язків, за допомогою яких досягається єдність функціонування системи в цілому, що забезпечує реалізацію маркетингового процесу. У якості суб'єкта маркетингу виступають фахівці підприємства. Процедура маркетингу багато в чому залежить від ступеня складності підприємства, оскільки маркетинг на кожному ієрархічному рівні управління вирішує задачі, які входять до компетенції даного рівня. Так, наприклад, на малому підприємстві маркетингом може

займатися одна людина – власник підприємства. У великій корпорації до процесу маркетингу можуть бути залучені практично всі працівники, кожен з яких виконує певну конкретну функцію. На вищому рівні управління процес маркетингу полягає у виробленні цілей, доведення їх до підрозділів, розгляді проектів планів маркетингу підрозділів, затвердження загального плану маркетингових дій. На рівні менеджерів підрозділів процес маркетингу полягає в наданні інформації для розробки плану маркетингових дій. У якості об'єктів маркетингу може виступати товар, ціна, засоби просування товару на ринок, канали збуту товару, тобто основні складові традиційного маркетингу. Слід зауважити, що вплив на об'єкти маркетингу здійснюється у відповідності до головної мети функціонування всієї системи – задоволення потреб споживача. При створенні системи маркетингу в першу чергу визначається об'єкт, а потім суб'єкт. Саме характеристики об'єкта, склад і структура його елементів, а також умови функціонування в зовнішньому середовищі визначають характеристики суб'єкта та інших елементів системи маркетингу.

При формуванні структури системи маркетингу не досить виділити тільки елементи цієї системи, необхідно обґрунтувати їх включення в систему. Підбір елементів системи необхідно починати з виявлення системоутворюючого чинника, за допомогою якого відбувається об'єднання певних елементів у систему. Питання щодо вибору системоутворюючого чинника доцільно вирішити, звернувшись до визначення структури системи. У роботі [4] структура системи трактується як «організація зв'язків і відносин між підсистемами й елементами системи, а також власне склад цих підсистем і елементів, кожному з яких відповідає певна функція». Систему функцій маркетингу варто трактувати як комплекс взаємозалежних у часі й просторі видів діяльності, які здійснюються суб'єктом при цілеспрямованому впливі на об'єкт маркетингу. Таким чином, специфічні властивості підсистем впадають своє відображення в їх функціях. Виходячи з цього, системоутворюючим чинником при підборі елементів системи маркетингу має виступати такий принцип, як функціональна повнота системи. Він означає, що функція маркетингу реалізується стосовно всіх елементів об'єкта маркетингу. У цьому випадку визначення елементів системи здійснюється на основі виявлення основних (загальних) і конкретних (специфічних) функцій маркетингу. Під функцією маркетингу розуміються відокремлені види праці, які породжені поділом праці всередині процесу маркетингу.

Основні підсистеми маркетингу слід виділити на основі функцій управління, а саме аналітична підсистема маркетингу, підсистема планування маркетингу, підсистема організації маркетингу, підсистема мотивації маркетингової діяльності, підсистема контролю маркетингу, та підсистема регулювання маркетингу.

Визначення об'єктів маркетингу служить підставою для виявлення конкретних функцій маркетингу, що відповідають кожному елементу об'єкта, що в свою чергу, визначає зміст функціональних підсистем маркетингу. Виходячи з уявлення об'єкта маркетингу у функціональному відображенні, в структурі системи маркетингу представляється можливим виділити такі

конкретні (специфічні) підсистеми: підсистема розробки товару (товарної політики); підсистема формування ціни товару (цінової політики); підсистема розробки каналів збуту товару (політики розподілу товару); підсистема просування товару на ринок (комунікативної політики). Кожна конкретна функція маркетингу, яка реалізується в рамках визначеної підсистеми, є комплексною за змістом.

З метою створення умов для роботи функціональних підсистем та їх об'єднання на основі єдиної методики, технології й організації робіт у структурі системи маркетингу необхідно виділити підсистеми забезпечення, що створюють умови і включають засоби для роботи функціональних підсистем. Зміст кожної підсистеми забезпечення маркетингу визначається функціями, здійснення яких забезпечує реалізацію процесу маркетингу, а саме: 1) визначення майбутніх характеристик об'єкта при використанні правил, методів і моделей розробки, обґрунтування і прийняття планових рішень, які необхідні для фіксації в пам'яті суб'єкта послідовності здійснення процесу маркетингу і формування структури та складу планових документів; 2) формування інформаційної бази (з урахуванням використання сучасних інформаційних технологій), що служать для фіксації в пам'яті суб'єкта стійких зв'язків про характер зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта; 3) організація процесу передачі інформації за рівнями управління, розподіл обов'язків і відповідальності за розробку й виконання завдань; 4) формування висококваліфікованого кадрового складу фахівців з маркетингу з урахуванням створення моральних і матеріальних умов для роботи; 5) узгодження цілей функціонування й заходів за різними напрямками діяльності, а також розподілу ресурсів між ними, що обумовлено необхідністю подолання протиріч, які виникають у процесі маркетингу між групами, зацікавленими у діяльності підприємства.

Таким чином, до підсистем забезпечення маркетингу слід віднести такі як підсистема методичного забезпечення, підсистема інформаційно-технічного забезпечення, підсистема організаційного забезпечення, підсистема кадрового забезпечення, підсистема забезпечення узгодженості в системі маркетингу. Підсистема методичного забезпечення містить методичні рекомендації щодо форм, послідовності і способів здійснення процесу маркетингу. Підсистема інформаційно-технічного забезпечення призначена для формування інформаційної бази даних про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, а також про стан системи маркетингу, з урахуванням використання технічних засобів автоматизації процесів збору, нагромадження, відновлення й обробки інформації, необхідної для здійснення процесу маркетингу. Підсистема організаційного забезпечення включає сукупність документів, які регламентують форми і порядок проходження інформації, необхідної для маркетингу, а також отриманої в ході самого процесу маркетингу за рівнями управлінської ієрархії. Крім цього, вона покликана забезпечити розподіл прав, обов'язків і відповідальності між суб'єктами маркетингу в процесі здійснення маркетингової діяльності. У рамках підсистеми кадрового забезпечення розробляються методи і засоби, необхідні для підготовки й перепідготовки

фахівців з маркетингу, а також способи мотиваційного впливу на них. Підсистема забезпечення узгодженості в системі маркетингу включає методи і засоби, необхідні для забезпечення узгодженості дій не тільки в рамках певної функціональної підсистеми за періодами та рівнями розробки, але й між усіма функціональними підсистемами. Включення підсистеми узгодження в систему маркетингу обумовлено, насамперед, необхідністю вирішення конфлікту інтересів між зацікавленими в діяльності підприємства суб'єктами корпоративних і трудових відносин, а також необхідністю додання процесу маркетингу цілеспрямованості та збалансованості в усіх напрямках, періодах та рівнях прийняття рішень.

У кожній функціональній підсистемі на основі методів і засобів, що створюються в підсистемах забезпечення маркетингу, реалізується процес маркетингу, що враховує специфіку даної підсистеми. Взаємодія функціональних підсистем забезпечує здійснення процесу маркетингу в цілому по підприємству. Система та процес маркетингу відображають різні боки маркетингової діяльності підприємства. Вони нерозривні, й характеризують статику і динаміку маркетингу. Структура системи маркетингу, відображаючи наявність й характер ланок системи маркетингу, визначає організаційні можливості й умови здійснення маркетингової діяльності. Недосконалість й вади структури системи маркетингу знижують можливості здійснення процесу маркетингу.

Таким чином, сучасний етап розвитку вітчизняної економіки викликає необхідність розгляду маркетингу з позицій системного підходу, що передбачає його трактування не тільки як однієї з функцій чи процесів управління, але й як системи, що охоплює всі боки маркетингової діяльності підприємства. У зв'язку з цим запропоновано структуру системи маркетингу, яка поєднує три групи підсистем, в межах яких реалізуються відповідно основні, конкретні та забезпечуючі функції, що об'єдналися на підставі такого системоутворюючого чинника, як функціональної повноти системи.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. — М.: Прогресс, 1995. — 702 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. — М.: Европейская перспектива, 1996. — 589 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник / С.С.Гаркавенко. — Київ: Лібра, 2004. — 712 с.
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономики / Л.И.Лопатников. — М.: Наука, 1993. — 264 с.

Тихобаев В.М., д.э.н., профессор,
Шатохина А.Г., аспирант

Тульский государственный университет, г. Тула, Россия

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СРЕДЕ АУТСОРСИНГА

Рациональное сочетание производственной и инновационной деятельности фирмы предусматривает глубокое знание как внешней среды, так и собственных внутренних взаимодействий. В ряде случаев не представляется возможным обеспечить более низкие собственные затраты по сравнению с ценами внешних поставщиков. С другой стороны, стремление выйти на рынок с новым товаром в максимально ранние сроки сопряжено с высоким уровнем риска, прежде всего, связанного с необходимостью привлечения дорогостоящих ресурсов. Существенно сократить уровень риска при принятии решения позволит моделирование зависимости «затраты – сроки».

Предлагаемая модель имеет две составляющие, одной из которых является модель межотраслевого баланса с переменной структурой затрат. Закономерности, связанные с альтернативностью затрат, исследуются в данной работе на примере статической межотраслевой модели общего вида (1):

$$X = AX + Y, \text{ где} \quad (1)$$

$X = \{x_k\} > 0$ - вектор валовых выпусков; $Y = \{y_k\} \geq 0$ - вектор конечных выпусков;
 $A = [a_{kp}] \geq 0$ - матрица коэффициентов прямых затрат, $k, p = \overline{1, n}$.

Другой составляющей модели является сетевой график, моделирующий процесс создания нового продукта. Основная идея управления инновационным проектом заключается в том, что направленные структурные сдвиги в производстве позволяют высвободить ресурсы и направить их на критические работы с целью ускорению критического пути. Существенно, что приобретая на основе принципа аутсорсинга одни ресурсы, представляется возможным высвободить любые другие. В связи с производственными структурными сдвигами параметры модели (1) изменяются следующим образом (2):

$$X' = A'X' + Y', \text{ где} \quad (2)$$

$X' = X + \Delta X$, при $\Delta X = \{\Delta x_k\}$; $Y' = Y + \Delta Y$, при $\Delta Y = \{\Delta y_k\}$;
 $A' = A + \Delta A$, при $\Delta A = [\Delta a_{kp}]$

Преобразуем уравнение (2) к виду (3):

$$\Delta X = S\Delta A(X + \Delta X) + S\Delta Y, \text{ где} \quad (3)$$

$S = (E - A)^{-1} = [s_{kp}]$ - матрица коэффициентов полных затрат до внедрения стратегии аутсорсинга; ΔA - матрица приращений коэффициентов прямых затрат; ΔX - вектор-столбец приращений валовой продукции; ΔY - вектор-столбец приращений конечной продукции. [1, с. 56]

В матричной модели предприятия III имеет вид (4):

$$\Phi = FX, \text{ где} \quad (4)$$

$\Phi = \{\varphi_k\}, k = \overline{1, m}$ - вектор ресурсов, необходимых для объема производства, выражаемого вектором X ;

$F = [f_{kp}]$ - матрица удельных затрат k -го ресурса на p -ю планово-учетную единицу.

Объединим равенства (1) и (4) и получим обобщенную модель (5):

$$\tilde{X} = \begin{Bmatrix} X \\ \dots \\ FX \end{Bmatrix}; \tilde{Y} = \begin{Bmatrix} Y \\ \dots \\ O_m \end{Bmatrix}; \tilde{A} = \begin{pmatrix} A \\ \dots \dots O_{(n+m)m} \\ F \end{pmatrix}, \text{ где} \quad (5)$$

O_m - ноль - подвектор, состоящий из m компонентов; $O_{(n+m)m}$ - ноль - подматрица, состоящая из $(n+m)$ строк и m столбцов. [2, с. 25]

Альтернативность (замещение) ресурсов моделируется в виде удельных вариаций (приращений) соответствующих коэффициентов прямых затрат с

коэффициентом заменяемости (техническим эквивалентом) μ_{ijt} :

$$\Delta a_{ij} = -\mu_{ijt} \Delta a_{ij}; \quad i, t, j \in \overline{1, n}; \quad 0 \leq \mu_{ijt} \in M = \{l\}, \text{ где} \quad (6)$$

$\Delta a_{ij}, \Delta a_{ij}$ - приращения соответствующих коэффициентов прямых затрат.

Вариациям в силу (2) могут технологически сопутствовать изменения и иных коэффициентов j -го столбца модели:

$$\Delta a_{cj} = \lambda_{ijc} \Delta a_{ij}; \quad i, c, j \in \overline{1, n}; \quad \lambda_{ijc} \in \Lambda \quad (7)$$

Из (3) с учетом (5), (6) и (7) получаем:

$$\Delta x_k = \sum_{M\Lambda} (s_{ki} - \mu_{ijt} \cdot s_{kt} + \lambda_{ijc} \cdot s_{ki}) \cdot \Delta a_{ij} \cdot (x_j + \Delta x_j) + \sum_{p=1}^n s_{kp} \cdot \Delta y_p \quad (8)$$

Принятие решений на основе модели (7) сводится к выбору значений переменных параметров $\Delta x_k, \Delta y_k, \Delta a_{kp}$, то есть масштабов использования того или иного заменителя. Общее их число равно $2n + l$. Ограничимся случаем $\{M\} = l \leq n$.

Полагая в (8) неизвестными n любых переменных из их общей совокупности (эндогенные параметры) и экзогенно задавая остальные, получим необходимые условия для формирования ряда постановок задач развития. Экзогенными целесообразно назначать параметры с приоритетом более высоким для той или иной экономической постановки. Так, в интересах получения нужной структуры роста экзогенны те или иные компоненты вектора ΔY , а также критичные позиции в ресурсообеспечении (вектор ΔX). В нашем случае критичными позициями являются работы, лежащие на критическом пути сетевого графика. При полной физической идентичности собственного и закупаемого продуктов коэффициент заменяемости равен соотношению внутренней и внешней цен, что позволяет с помощью модели (8) выбрать для конкретного проекта рациональный набор цен и товаров.

Коэффициент заменяемости может включать и натуральные пропорции, учитывать соотношение потребительных стоимостей обоих продуктов.

Таким образом, предлагаемая комплексная модель, является гибким инструментом обоснования управленческих решений в рамках общей стратегии аутсорсинга при внедрении инноваций. Предложенные подходы позволяют сформулировать содержательные подходы к решению проблем управленческого характера инновационного предприятия, связанные с ускорением инновационного цикла.

Литература

1. Абдикеев Н.М., Тихомиров Н.П., Тихобаев В.М. и др. Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Ванюрихин Г.И., Тихобаев В.М. Разработка управленческого решения: Учебное пособие. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2003. –142 с.
3. Тихобаев В.М. Регулирование балансовых пропорций при ограниченной наблюдаемости системы. – Тула: Изд-во ТулПИ, 1995. – 116 с.

Бойко О.В., к.е.н., доцент;

Щербакова К.Ю., магистрант

Луцкий национальный технический университет

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах мінливості навколишнього середовища досягнення значних результатів в діяльності підприємства неможливе без використання добре скоординованої моделі стратегічного управління маркетинговою діяльністю, яка дозволить швидко реагувати на ринкові зміни в зовнішньому середовищі. Жорстка конкурентна боротьба змушує підприємства не тільки концентрувати увагу на стані справ у їх внутрішньому середовищі, а й розробляти довгострокову стратегію, яка давала б можливість адаптуватися до змін, що відбуваються в їх оточенні. Досягнення цієї мети неможливе без планування та оптимізації організаційної структури підприємства.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної підприємницької діяльності, яка характеризується підвищенням рівня конкуренції та вимог до діяльності підприємств, актуальним питанням стратегічного управління залишається створення єдиної системи прийняття маркетингових рішень [2, с. 56]. Основним завданням будь-якого підприємства є оцінка внутрішньої організації маркетингового стратегічного менеджменту з точки зору технології прийняття маркетингових рішень і власних конкурентних переваг щодо ефективності управління маркетинговою діяльністю [1, с. 134].

Реалізація концепції маркетингу на підприємстві передбачає створення відповідної служби маркетингу. В теперішній час без такої служби, яка забезпечує проведення маркетингових досліджень щодо вивчення перспектив зміни попиту, вимог споживачів до товару і його властивостей, виробникам важко вижити в конкурентній боротьбі. Кінцевою метою функціонування

маркетингових служб є повне підпорядкування господарської та комерційної діяльності підприємства законам існування та розвитку ринку. У цьому зацікавлені як виробники, так і споживачі продукції.

Під стратегічним управлінням маркетинговою діяльністю підприємства розуміють комплекс науково-обґрунтованих положень, механізмів і засобів досягнення стратегічних маркетингових цілей для перспективного розвитку підприємства [3, с. 112].

Слід відмітити, що стратегічне управління маркетинговою діяльністю передбачає технологію прийняття комплексу маркетингових рішень на рівні внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства [2, с. 56]. З огляду на це здійснення маркетингової діяльності будь-якого підприємства має ґрунтуватись на чіткій системі розподілу та перерозподілу функцій і задач на рівні організаційної структури системи маркетингу, що дозволить вчасно та швидко реагувати на зміни зовнішнього конкурентного середовища.

Враховуючи результати досліджень у сфері маркетингового управління діяльністю підприємства, перспективним і актуальним напрямом дослідження залишається проблема організації ефективної системи маркетингу [4, с. 207]. Технологія прийняття рішень на рівні маркетингового менеджменту підприємства має носити системний підхід, який базується на визначенні чіткої технології організації маркетингу на підприємстві. Впровадження ефективного управлінського підходу щодо формування системи маркетингу дає можливість підприємству досягати конкретних стратегічних цілей, оптимізувати внутрішньофірмові зв'язки та посилювати взаємодію структурних підрозділів [5, с. 297].

Організацію стратегічного управління маркетинговою діяльністю можна визначити як процес пристосування підприємства до обраних маркетингових стратегій з метою їх повної і найбільш ефективної реалізації [3, с. 51]. Вона базується на відповідній організаційній структурі, яка здатна успішно застосовувати обрані маркетингові стратегії, забезпечує внутрішнє керівництво, необхідне для реалізації та удосконалення стратегій, забезпечує налагоджений розподіл ресурсів у ті види діяльності, які визначають стратегічний успіх, створює робоче оточення та корпоративну культуру, що підтримують конкурентні маркетингові стратегії.

Процес організації маркетинговою стратегічного менеджменту підприємства доцільно розглядати на основі концепції системного підходу, а саме за допомогою моделі «7-S», яка розроблена консультативною фірмою «Мак-Кінзі». Згідно точки зору Ю.М. Логвіної [3, с. 52], ефективна організація управління маркетинговою діяльністю формується на основі семи взаємозалежних елементів, зміна кожного з яких вимагає відповідної зміни інших шести. Відповідно до цієї концепції ключовими компонентами є: 1) стратегія (strategy); 2) структура (structure); 3) системи технологій (systems); 4) штат (staff); 5) стиль (style); 6) кваліфікація (skills); 7) загальні цінності (shared values).

Зазначимо, що відповідно до концепції «7-S», тільки ті підприємства можуть ефективно розвиватись і функціонувати, в яких спеціалісти можуть тримати в гармонійному стані систему, що складається з цих семи компонентів.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що організація маркетинговою стратегічного управління підприємства дозволяє оперативно й адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища та ефективно взаємодіяти з ним, продуктивно і доцільно використовувати ресурси підприємства, сприяти досягненню поставленої мети з високою ефективністю, забезпечує чітке розподілення функцій та завдань на рівні організаційної структури системи маркетингу.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства : навчальний посібник /Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К. : ЦУЛ, 2012. – 612 с.
2. Зінов'єв І.Ф. Управлінський цикл як підхід до формування системи маркетингу на підприємстві / І.Ф. Зінов'єв // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2011. – №3 (15). – С. 55-64.
3. Логвіна Ю.М. Організація стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств / Ю.М. Логвіна // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 1. – С. 112-119.
4. Моисеева Н.К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии /Н.К. Моисеева, М.В. Коньшева –М.: Финансы и статистика, 2002.–300 с.
5. Руденко Ю.В. Організаційні аспекти маркетингової діяльності на підприємстві / Ю.В. Руденко // Економічні науки. – 2012. – №1. – С. 295-300.

СЕКЦІЯ 3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

Гімпель В. В.

аспірантка

Сумський державний університет

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Зосередження уваги на кластерному розвитку промисловості України на сьогодні є досить актуальним, бо він має ряд переваг для підприємств-учасників, для регіону та для держави в цілому. Кластерна модель розвитку забезпечує її суб'єктам підвищення доступності фінансових ресурсів; активізацію інноваційних та інвестиційних процесів; удосконалення бази оподаткування і т. ін. Але для мотивації входження підприємств у кластер та планування їх діяльності необхідно визначитись з механізмом розрахунку ефективності кластерного утворення.

Серед економістів, які досліджували економічні кластери та оцінювали ефективність їх функціонування, зазначимо передусім М. Портера, як основоположника кластерного підходу. Крім цього, значний внесок у цю теорію зробили С. Соколенко, М. Пічугіна, М. Самойлов, М. Одрехівський, О. Івахненко, Г. Добров, Дж. Фовлес, Г. Данфорд та ін.

Процес оцінювання ефективності потрібно розглядати з урахуванням інтересів основних суб'єктів макро-, мезо- і мікрорівня. При цьому головним критерієм ефективності функціонування кластера виступатиме відповідність результатів цієї структури цілям зацікавлених суб'єктів. Вчені виділяють рівні оцінки ефективності інноваційного кластера залежно від суб'єктів оцінювання [1].

1. Центральні/регіональні органи влади: обсяг залучених інвестицій (зокрема іноземних); кількість нових робочих місць; зростання обсягу податкових надходжень; кількість новостворених компаній.

2. Центр кластера: зміна частки продукції кластера на ринку; кількість нових ринків, на які поставляється продукція кластера; кількість нових продуктів і послуг; зміна в кількості економічних агентів кластера; рівень зовнішніх інвестицій в кластер; зміна частки кластера в регіональному валовому продукті.

3. Підприємства-учасники кластера: прибуток (приріст, збиток); виручка від реалізації продукції; рентабельність.

Також для оцінки ефективності кластеру як складного економічного формування розглядаються критерії, запропоновані С. Ягуткіним [2]. Ці критерії необхідні для аналізу сучасних організаційно-виробничих формувань, заснованих на спільному використанні ресурсів та капіталів.

1. Взаємної економічної доцільності. Вказує, що при розвитку інтеграційних зв'язків кожен з учасників даного процесу отримає прибуток на одиницю вкладених засобів більше, ніж при всіх інших варіантах власного розвитку, а також більше, ніж кожен з господарюючих суб'єктів аналогічного

профілю, що не бере участь в кластері.

2. Структурного паритету. Прибуток, що отримується на завершуючому етапі виробничого процесу – реалізації кінцевого продукту, має розділятися на паритетній основі між всіма учасниками процесу

3. Прямоточності. Указує на наявність зайвих проміжних ланок, посередників, що веде до втрати прибутку.

4. Ритмічності. Характеризує рівномірність постачання та надання послуг, виконання робіт.

5. Охвату життєвого циклу продукції. Вказує на результативність кооперації

На нашу думку жоден з цих критеріїв не в змозі повною мірою оцінити ефективність створення та функціонування підприємств у складі кластерів. На сьогодні не існує жодної методики оцінки кластерного об'єднання, що ускладнює їх роботу та унеможливує мотивацію доцільності їх створення.

Тому, розширимо перелік показників, що відображають інтереси учасників кластера. На наш погляд, варто включити:

- соціальні фактори (збільшення середньої заробітної плати, зростання кількості зайнятих, зростання кількості працівників зі специфічною професійною підготовкою, зростання кількості людей, що отримали оздоровчу програму);
- економічні фактори (загальний показник ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності);
- екологічні фактори (коефіцієнт замкненості виробництва, коефіцієнт повноти використання ресурсу, коефіцієнт ресурсозбереження, зростання кількості впроваджених у виробництво «зелених» технологій);
- еколого-економічні фактори (зменшення природоохоронних витрат у собівартості продукції, зростання кількості впроваджених у виробництво інноваційних технологій, коефіцієнт споживання матеріальних ресурсів, зростання вторинного використання ПЕР).

Виходячи з вищесказаного, оцінку ефективності роботи кластеру потрібно проводити комплексно. Необхідно враховувати всі можливі ефекти від кластеризації (соціальний, економічний, екологічний та еколого-економічний) для ефективного управління кластерним об'єднанням підприємств, зважаючи на відмінність його роботи від роботи підприємств окремо.

Література

1. Пічугіна М. А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру / М. А. Пічугіна // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2010. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?option=1&iid=245>.
2. Ягуткин С. М. Современные критерии эффективности кооперации сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий: на примере Белгородской обл. / С. М. Ягуткин // Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее. – М. : Изд-во "Ватсон", 1998. – С. 223-226.

Павлик Є.А.

кандидат економічних наук

*ПВНЗ «Кримський інститут економіки та господарського права»,
м. Сімферополь*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ЧИННИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Передумовою успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства у різних секторах економіки та соціальної сфери є створення відповідного інституційного та нормативно-правового середовища. В Україні основні інститути такого середовища проходять сьогодні етап формування та розвитку. Аналіз нормативно-правових актів, що регулюють реалізацію проектів державно-приватного партнерства дозволяє зробити висновок, що в Україні сформоване таке середовище, яке характеризується великою кількістю документів з дублюванням та протиріччям окремих положень, що регулюють реалізацію таких договорів. Однак, норм, що сприяли б розвитку інституційного середовища державно-приватного партнерства – бракує. Втім, така ситуація є характерною не тільки для України.

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм державно-приватного партнерства. Нині законодавчу базу розвитку державно-приватного партнерства становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких: Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI, який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках державно-приватного партнерства, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів; Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони; Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах).

Крім законів, окремі питання розвитку державно-приватного партнерства регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків

нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання державно-приватного партнерства.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку державно-приватного партнерства в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів державно-приватного партнерства, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Існує також низка суперечностей у інституційному забезпеченні державно-приватного партнерства. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері державно-приватного партнерства. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері державно-приватного партнерства, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства [1].

Водночас, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, державно-приватного партнерства та управління національними проектами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проектів державно-приватного партнерства [2]. Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики державно-приватного партнерства у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку державно-приватного партнерства на відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади.

Суттєвою перешкодою для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є відсутність кадрового забезпечення із відповідним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сектор економіки.

Такий підхід до розуміння державно-приватного партнерства в цілому відповідає загально визнаним вимогам до таких проектів, зокрема принципам, сформульованим Європейською Комісією [3]. Слід зазначити, що в різних країнах існує доволі широкий спектр форм співпраці в рамках державно-приватного партнерства. У деяких країнах поняття державно-приватного партнерства співвідноситься виключно з концесією, в інших – передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених державним та приватним секторами [4]. Проте на практиці частіше застосовується вузький

підхід, коли державно-приватне партнерство розглядається як рівноправне взаємовигідне співробітництво між державою і приватним бізнесом в процесі облаштування інфраструктури й надання публічних послуг за умови розподілу ризиків і відповідальності.

Існує два підходи, що найчастіше зустрічаються, до створення інституційного забезпечення державно-приватного партнерства на регіональному рівні. Згідно з першим підходом, організаційно - управлінські структури державно-приватного партнерства (регіональні центри державно-приватного партнерства) повинні існувати в якості самостійних «центрів-компетенцій» - поза рамками регіональних органів управління та органів місцевого самоврядування, тобто в цьому випадку приймається британський варіант організаційної інфраструктури державно-приватного партнерства в регіонах. Другий підхід передбачає створення регіональних центрів державно-приватного партнерства у складі органів державного управління та їх включення в єдину управлінську структуру державного рівня. Завданням центру державно-приватного партнерства - кваліфіковане обслуговування його діяльності щодо застосування інструментів державно-приватного партнерства для реалізації галузевих і регіональних стратегій розвитку щодо вдосконалення таких інструментів.

Інституційне середовище розвитку державно-приватного партнерства в нашій державі має ряд недоліків, що гальмують активну реалізацію державно-приватного партнерства як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки. Відтак загострюється потреба в розробці концепції розвитку державно-приватного партнерства на регіональному рівні, та подальше удосконалення відповідної законодавчої і нормативної бази. Крім того, для забезпечення припливу приватного капіталу в інфраструктурні проекти, держава повинна створювати прийнятний для обох сторін баланс ризиків і винагород, враховувати інтереси некомерційних організацій та бізнес-структур при спільній взаємодії та здійснювати моніторинг стану державно-приватного партнерства на основі інтегрованих вимірів.

Для пошкваллення розвитку відносин державно-приватного партнерства в напрямі підвищення конкурентоспроможності необхідно: розробити концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні; законодавчо визначити місцеве самоврядування повноцінним учасником відносин державно-приватного партнерства шляхом визначення партнерства не державним, а приватним; визначити можливості передачі прав власності на деякі активи, які є об'єктами державно-приватного партнерства приватному партнеру; виправити законодавчі суперечності в земельних питаннях при реалізації державно-приватного партнерства тощо.

Література

1. Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Затверджене Указом Президента України від 31 травня 2011 р. № 634/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/634/2011>

2. Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. Затверджено Указом Президента України від 12 травня 2011 року № 583/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/583/2011>
3. European Commission. Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions. COM(2004) 327 final. – Brussels, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/public_procurement/122012_en.htm
4. European PPP Report 2009 / DLA Piper, European PPP Expertise Centre (2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/epec/resources/dla-european-ppp-report-2009.pdf>

Паньшин И.В.

к.э.н., доцент, начальник Управления научно-исследовательской деятельности;

Добронравова А.М.

аспирантка

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир (Российская Федерация)

ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНА

Управление ресурсами модернизации российского региона – сложный и многоаспектный процесс, требующий адекватного методического и практического инструментария. В составе методов и инструментов управления социально-экономической системы региона можно выделить те, которые в наибольшей степени используются в управлении ресурсами процесса модернизации:

- метод стратегического управления регионом;
- программно-целевые методы и инструменты управления регионом;
- методы территориального планирования;
- методы антикризисного управления;
- методы управления конкурентоспособностью региона;
- методы бюджетирования;
- методы и инструменты регионального администрирования;
- методы и инструменты корректировки региональных планов и программ в процессе их реализации;
- методы и инструменты управления региональным имуществом;
- методы и инструменты экономического контроллинга;
- методы и инструменты экономического стимулирования хозяйствующих субъектов региона;
- методы и инструменты моделирования региональных систем и процессов (ССП, региональные межотраслевые балансы и т.д.).

Одним из наиболее действенных инструментов управления ресурсами процесса модернизации социально-экономической системы региона, по нашему мнению, является программно-целевой метод управления регионом.

Необходимость модернизации социально-экономической системы региона, как условие применения программно-целевого метода, позволяет рассматривать его в качестве одного из основополагающих методов осуществления качественных сдвигов социально-экономической ситуации, как на государственном, так и на региональном и муниципальном уровнях. Программно-целевой подход обеспечивает концентрацию усилий на решении какой-либо конкретной проблемы или задачи модернизации, тем самым наиболее эффективно используя финансовые, материальные, сырьевые и иные ресурсы страны в целом, регионов и муниципальных образований. [1, с.86].

Особая роль целевых программ в модернизационных преобразованиях определяется тем, что рынок не всегда позволяет полностью мобилизовать дополнительные инвестиционные, человеческие, инфраструктурные и прочие ресурсы для развития регионов. Поэтому, благодаря своей важнейшей особенности – определении приоритетных направлений модернизации и очередности их реализации с учетом ресурсных возможностей – целевые программы призваны обеспечивать поступательную целевую динамику в развитии социально-экономической системы региона. Таким образом, целевые программы могут достаточно эффективно использоваться для управления ресурсами процесса модернизации в регионах, если предполагаемое ресурсное обеспечение будет сконцентрировано в рамках поставленных задач на направлениях, дающих наибольшую комплексную отдачу. При современном состоянии экономики Владимирской области таким приоритетным направлением в ближайшей перспективе должно стать развитие инфраструктурных отраслей.

Данный метод дает возможность достижения целей, предусматривающих коренные сдвиги в развитии экономики и социальной сферы, переход к новым состояниям экономических систем, которые не могут быть достигнуты в процессе реализации частных целей развития каких-либо отдельных производственных, инфраструктурных или иных элементов хозяйственных региональных систем. Для этого необходимо обеспечить интеграцию деятельности либо объединение материальных и финансовых ресурсов независимых субъектов – участников программ [2, с.53].

Учитывая сложность проблем управления модернизационными ресурсами и необходимость выработки комплексного и системного их решения, обеспечивающего кардинальные положительные преобразования в процессе модернизации социально-экономической системы региона, представляется наиболее эффективным решать существующие проблемы в рамках, например, отдельной комплексной программы модернизации региона, с использованием программно-целевого метода. [3]. Это позволит объединить из множества существующих целевых программ региона отдельные мероприятия, касающиеся модернизационных преобразований, и добиться мультипликативного эффекта, выраженного в развитии социально-

экономической системы региона, экономии и эффективном использовании имеющихся ресурсов. Целесообразность использования программно-целевого метода для решения указанных проблем, обусловлена тем, что задачи модернизации регионов входят в число приоритетов для формирования федеральных целевых программ, а их решение позволяет обеспечить возможность улучшения качества жизни населения, а также создать условия для устойчивого регионального экономического развития и роста производства.

Еще одним инструментом управления ресурсами процесса модернизации социально-экономической системы региона является метод корректировки региональных планов и программ в процессе их реализации.

В современных условиях динамичного модернизационного развития социально-экономическая система региона пребывает в состоянии постоянных трансформаций. Такие внутренние трансформации следует рассматривать не только как особенность функционирования сложившейся системы управления ресурсами в регионе, но и как возможное средство для её совершенствования в соответствии с изменяющимися потребностями и региональными условиями.

Реализация региональных программ модернизации предусматривает постоянный мониторинг результатов их выполнения и гибкую систему ее корректировки в виде адекватных и своевременных изменений в результате влияния внешних и внутренних факторов конкурентной среды.

Корректировка планов действий имеют два уровня:

– первый – изменения в процессе реализации модернизационных мероприятий, не требующие принципиального пересмотра исходных ресурсов, а ограничиваются введением других комбинаций ресурсов в функциональных подсистемах региона;

– второй – при невозможности достижения поставленных перед модернизацией социально-экономической системы региона целей принципиально пересматривается программа с качественно новым составом ресурсов.

В ряде случаев, в процессе осуществления модернизации социально-экономической системы региона, достигнутый эффект от реализации мероприятий региональных программ несоизмерим с размером финансирования и экономически нецелесообразен. В таком случае возникает необходимость разработки механизма корректировки региональных программ модернизации социально-экономической системы региона.

Механизм корректировки региональных планов и программ в процессе их реализации должен включать в себя оценку выполнения показателей эффективности региональных программ путем рассмотрения ежеквартальных отчетов, предоставляемых согласно условиям соглашений, заключаемых на предоставление субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, своевременное выявление отставания индикаторов, участвующих в расчете суммарного показателя, характеризующего эффективность реализации программ на территории региона, а также разработку стратегий повышения их эффективности, включающих обязательные требования по актуализации выполняемых программ.

Неоднородность ресурсов, специфика воспроизводства каждого из них требуют соблюдения определенных принципов корректировки ресурсного обеспечения модернизации социально-экономической системы региона. К их числу относятся:

– принцип адаптивности, позволяющий осуществлять корректировку ресурсного обеспечения как в начале модернизационного преобразования, так и во время него под воздействием изменения внутренних и внешних условий хозяйствования;

– принцип пропорциональности, обеспечивающий соблюдение оптимального соотношения между используемыми ресурсами при изменениях направлений модернизации;

– принцип гибкости, позволяющий осуществлять маневрирование ресурсами для адаптации к изменяющимся факторам нестабильной среды функционирования.

В результате применения механизма корректировки региональных планов и программ обеспечивается достижение установленных показателей эффективности в процессе их реализации, снижение отрицательного эффекта от нецелевого финансирования, а также соблюдение условий, при которых достигается выполнение задач программ модернизации регионов.

Литература

1. Жуковский А.И. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ / А.И. Жуковский, С.В. Васильев. – М.: «ДИАЛОГ», 2006. – 175с.
2. Иванов П.М. Устойчивое региональное развитие: концепция и модель управления // Экономика и математические методы. 2006. Т.42, №2. - С. 53.
3. Столяров О.И. Совершенствование использования программно-целевого метода для решения проблем развития регионов [Электронный ресурс] / О.И. Столяров. – Режим доступа: <http://www.megacities.ru/projects/analitica/analitic001.php>

Пахомова Е.С.

аспирант

Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РФ: ВИДЫ, ТРЕБОВАНИЯ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ОБОСНОВАНИЮ

В связи с активным переходом экономики России на инновационный путь развития очень важным этапом реализации инновационно-инвестиционных проектов является поиск необходимых источников и форм их финансирования. В настоящее время можно выделить следующие основные формы финансирования инновационно-инвестиционной деятельности:

1. Государственное финансирование: из средств бюджетных и внебюджетных фондов (Федеральный фонд производственных инноваций, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, Российский Фонд

Технологического Развития и др.) финансируются инновационные проекты, направленные на развитие перспективных (развивающихся) отраслей экономики.

2. Акционерное финансирование: посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами.

3. Банковские кредиты: коммерческие банки финансируют инновационные проекты, имеющие источники возврата предоставляемых финансовых средств, обеспечивающие значительный прирост инвестируемого капитала.

4. Венчурное финансирование: предоставления фондами риска капитала денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантий их возврата.

5. Финансовый лизинг: процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

6. Форфейтинг: операция по трансформации коммерческого кредита в банковский.

7. Смешанное финансирование: привлечения необходимых финансовых средств из различных источников [1].

Косвенное финансирование инновационно-инвестиционных проектов заключается в создании государственными органами выгодных условий субъектам хозяйствования. К ним относятся:

1. Налоговые льготы (освобождение от налогообложения отдельных категорий плательщиков или отдельных видов деятельности; установление необлагаемого минимума объекта налогообложения; понижение налоговых ставок; отсрочка взимания налога).

2. Инвестиционный налоговый кредит (изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных условиях уменьшать свои платежи по налогу).

3. Предоставление права на ускоренную амортизацию (уменьшение налогооблагаемой прибыли и приобретение за счет этих средств нового оборудования).

4. Неналоговые инструменты (выдача государственных поручительств в качестве обеспечения кредитов и др.) [3].

Для получения одного из видов указанной поддержки инновационно-инвестиционных проектов участникам необходимо подать ряд документов, в том числе разработанный бизнес-план, где дается экономическое обоснование проекта.

Основными юридическими документами, регламентирующими экономическое обоснование инновационно-инвестиционных проектов, принятыми на федеральном уровне, являются Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. № ВК 477.

В предисловии к данному документу утверждается, что рекомендации учитывают следующие неучтенные ранее особенности, не отраженные в зарубежных методических разработках и соответствующих им компьютерных программах: специфическую роль государства, заключающуюся в практике

оказания поддержки некоторым инвестиционным проектам; относительно высокую, переменную во времени и неодинаковую для различных российских и зарубежных участников проекта цену денег, что приводит к большому разбросу и динамичности индивидуальных норм дисконта, кредитных и депозитных процентных ставок; значительную неопределенность исходной информации для оценки инвестиционных проектов и высокий риск, связанный с их реализацией; сложность и нестабильность налоговой системы; отличие от западной системы бухгалтерского и статистического учета [2].

На наш взгляд, принятие данных рекомендаций, безусловно, сыграло весомую роль в повышении определенности работы с инвестиционными проектами, способствовало формированию соответствующего методического базиса. Однако у данных рекомендаций существует и ряд недостатков относительно необходимости качественного обоснования экономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов:

- методические рекомендации были приняты еще четырнадцать лет назад и являются морально устаревшими ввиду целого ряда изменений в бухгалтерском и налоговом учетах;

- отсутствуют четкие требования к перечню таблиц экономического обоснования проектов; к содержанию таблиц экономического обоснования проектов; к взаимосвязи элементов таблиц экономического обоснования проектов;

- поверхностно учитываются риски проектов;

- отсутствуют требования к информационным технологиям, используемым при экономическом обосновании инвестиционных проектов и т.д.

Факт утверждения методических рекомендаций еще четырнадцать лет назад негативно сказывается в связи с произошедшими изменениями в бухгалтерском и налоговом учете. Например, таблица П10.2 данных рекомендаций содержит информацию о необходимости расчета налогов на пользователей автодорогами, на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, на нужды образования, на правоохранительные органы [2]. В настоящее время данные виды налогов отменены.

Отсутствие четких требований к перечню таблиц экономического обоснования проектов может привести, например, к той ситуации, когда бизнес-модель инновационно-инвестиционного проекта не будет содержать детального состава основных фондов, сроков их ввода в эксплуатацию, а также расчетов амортизационных отчислений. Отсутствие таких данных не позволит адекватно оценить обоснованность общих цифр по группам основных фондов таблицы П3.2 «Исходные данные о капитальных вложениях» методических рекомендаций.

Кроме того, отсутствует упоминание еще об одном важном дополнении электронных таблиц «Льготы». Эта таблица необходима в том случае, если проект претендует на государственную поддержку, в частности в виде налоговых льгот.

В связи с этим логично следуют и такие недостатки методических рекомендаций, как отсутствие четких требований к содержанию ряда таблиц экономического обоснования проектов, а также отсутствие требований к взаимосвязи элементов этих таблиц. По данным ОАО «Корпорации развития Тамбовской области» последний недостаток наиболее часто приводит к ошибкам

при оформлении бизнес-планов. Так, в разных таблицах могут иметь разное значение одни и те же показатели: объем инвестиций, объем капитальных вложений, чистая прибыль и т.п. Кроме того, крайне часто таблицы, характеризующие текущие затраты предприятия по проекту неправильно увязываются с таблицей «Движение денежных средств». Например, расходы, связанные с начислением налогов, возникающие в определенном периоде и указываемые в таблице «Затраты на производство», часто автоматически неверно дублируются по срокам в таблице «Движение денежных средств». Это происходит по той причине, что сроки начисления налогов могут существенно отличаться от сроков фактического перечисления денежных средств в бюджеты различных уровней.

Утверждение о поверхностном учете рисков проектов обусловлено тем, что в таблице 11.1 методических рекомендациях предлагается простое деление величины риска на «низкий», «средний», «высокий» и «очень высокий». При этом, «низкий» риск характерен для случая вложений в развитие производства на базе освоенной техники, «средний» при увеличении объема продаж существующей продукции, «высокий» при производстве и продвижении на рынок нового продукта, «очень высокий» при вложениях в исследования и инновации [2]. При этом величина поправки для проектов с низким риском составляет 3-5%, со средним – 8-10 %, при высоком – 13-15%, при очень высоком – 18-20%. Суть данного поправочного коэффициента заключается в том, что он добавляется к норме доходности, что увеличивает коэффициент дисконтирования и сокращает величину чистых денежных потоков, и, следовательно, величину NPV инновационно-инвестиционного проекта.

На наш взгляд, подобный подход к учету рисков является поверхностным, так как отсутствует обоснование указанных поправочных коэффициентов, нет привязки данных коэффициентов к конкретным отраслям и видам экономической деятельности и т.д.

Указанные недостатки приводят к тому, что в данных методических рекомендациях отсутствуют требования к информационным технологиям, используемым при экономическом обосновании инновационно-инвестиционных проектов и т.д. На наш взгляд, основными требованиями к подобным программным продуктам должно являться наличие всех утвержденных таблиц, используемых при экономическом обосновании инновационно-инвестиционных проектов, наличие возможности просмотра данных таблиц, а также возможности углубленного изучения отдельных показателей.

Литература

1. Василевская И.В. Инновационный менеджмент / И.В.Василевская. - М.: РИОР, 2005. – 96 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов . Пост.№ ВК 477 от 21 июня 1999 г.). URL: <http://base.garant.ru/2320803/> (дата обращения: 01.10.2013).
3. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [сайт]. URL: <http://www.fasie.ru/programmy/qumnikq> (дата обращения: 01.10.2013).

Пинда Р.В.

к. е. н., доцент, докторант

Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів

НАПРЯМИ ВЕРТИКАЛЬНО-ГОРИЗОНТАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БУДІВЕЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ

На етапі планування розбудови мережі локальних інтегрованих будівельних систем потрібно усвідомлювати перспективи подальшого розвитку регіональних будівельних кластерів та їх учасників. В іншому випадку ефект зростання буде короткостроковим, а масштаби розвитку – недостатніми. Це може призвести до т. зв. проблем зростання, коли вичерпуються можливості до подальшого розвитку бізнес-структури внаслідок обмеженості попиту на продукт, що вона створює, а сама структура «обростає» чисельними обслуговуючими та інфраструктурними елементами, функціонування яких потрібно фінансувати. Таким чином існує загроза виникнення внутрішніх конфліктів в організаційній структурі будівельних кластерів, що може призвести до їх руйнування.

Цим обумовлюється потреба планування напрямів подальшого розвитку регіональних будівельних кластерів після того, як буде організовано їх створення і коли вони утвдять власні потужні позиції на внутрішньому будівельному ринку. На переконання автора, такі можливості існують, причому їх варіативність доволі диверсифікована. Але для цього потрібно ідентифікувати напрями як вертикального, так і горизонтального розвитку.

Вертикальний розвиток передбачає ширшу участь будівельних кластерів як бізнес-структур у межах етапів технологічного процесу будівництва, включно з його інфраструктурою, бізнес-процесами, технологією, компетенціями. Активізація діяльності в цьому напрямі спрямована на збільшення обсягів діяльності учасників кластерів, залучення нових членів та покращення можливостей контролю якості і ефективності проходження етапів технологічного процесу, а звідси – конкурентоспроможності будівельних матеріалів та будівельно-ремонтних і інших супутніх послуг.

Горизонтальний розвиток стосується розширення географічних меж діяльності кластерних будівельних структур, у т. ч. шляхом об'єднання (договірного чи навіть корпоративного) підприємств однієї сфери та виду економічної діяльності з різних регіонів чи держав. Додамо, що в країнах ЄС широкого розповсюдження набули т. зв. транскордонні кластери. Це транскордонний кластер «Біо Долина» (Швейцарія – Німеччина – Франція), транскордонне об'єднання навколо затоки Ересунн (Данія – Швеція) та ін. [1, с.134-135]. Власне цей досвід може бути використаним в регіонах України при плануванні і забезпеченні горизонтального розвитку локальних інтегрованих будівельних структур, зокрема тих, що є прикордонними, а також слугувати прикладом міжрегіонального кластерного будівельного співробітництва в Україні. Це передусім потребує проведення досліджень у транскордонних та суміжних регіонах, розробки концепції та програм спільного розвитку

будівельних комплексів та їх кластерів.

Отже, видається доцільним комплексний підхід до планування державної регіональної політики вертикального і горизонтального розвитку локальних інтегрованих будівельних систем. Його перспективні напрями представлені на рис. 1.

Зокрема, в межах вертикального розвитку потрібно розширяти перелік етапів технологічного будівельного процесу, що можуть бути виконаними силами бізнес-структур, які входять у будівельний кластер. В межах інтеграції «назад» йдеться про проекти з видобування сировини та започаткування власного місцевого виробництва широкого асортименту будівельних матеріалів.

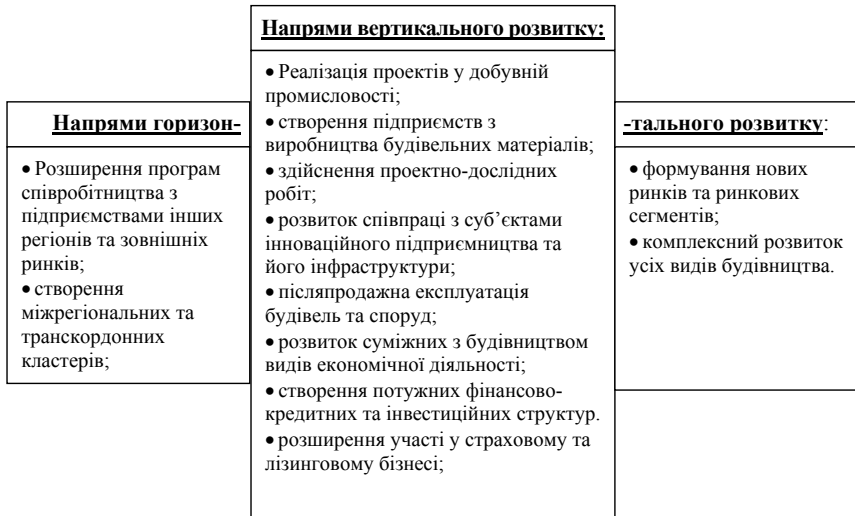


Рис. 1. Вертикально-горизонтальні напрями стратегічного розвитку регіональних будівельних кластерів (розроблено автором)

У цьому контексті простежуються деякі взаємопов'язані аспекти. З одного боку регіони України володіють потужним природно-ресурсним потенціалом, а також мають багато підприємств з досвідом виробництва матеріалів для будівництва. Втім, ці можливості використовуються недостатньо. Свідченням цього є все ще значна частка імпортних будівельних матеріалів в структурі їх роздрібного товарообороту в Україні. У 2011 р. вона становила 33,1 % та зменшилася у порівнянні з 2005 р. лише на 1,8 в. п. [2, с.45].

З іншої сторони регіональні будівельні кластери можуть виступати ефективним інструментом інвентаризації ресурсного потенціалу розвитку на регіональному та субрегіональному рівнях у нашій державі, його моніторингу, аналізу передумов інтеграції та ефективного використання, у т. ч. в цілях зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва будівельних

матеріалів та формування таким чином більш потужних регіональних будівельних комплексів.

Стратегічний розвиток регіональних будівельних кластерів може здійснюватися й у горизонтальному напрямі, тобто шляхом розширення існуючих напрямів комерційної господарської діяльності, в т. ч. шляхом поглинання (договірної або статутної) на законодавчих підставах (щодо конкуренції та господарської діяльності).

Головною метою програмно-цільового підходу має стати розробка та реалізація регіональних програм співробітництва у сфері будівництва між регіонами України та між нашими областями і територіями сусідніх держав, які визначатимуть спільні конкурентоспроможні проекти та напрями співпраці відповідно до пріоритетів розвитку регіональних будівельних комплексів.

На сьогодні в регіонах України склалася ситуація, коли близько 80 % ринку належить 2-3 крупним будівельним компаніям; решта – невеликі підприємства, що здійснюють одночасно будівництво лише одного-трьох об'єктів. З одного боку, це свідчить про те, що ринок перебуває на початковому етапі свого розвитку, а також про недостатні грошові й будівельні потужності, що впливає й на недостатню відповідальність забудовників за якість житла та об'єктів.

Відтак, діяльність регіональних будівельних кластерів може спрямовуватися на формування нових ринків та ринкових сегментів. Йдеться про ринки замиської, складської і офісної нерухомості, будівництво житлових будинків, селищ і котеджних містечок, реалізацію різних проектів – від невеликих котеджів до великих торгово-розважальних центрів міського масштабу, створення готельної та торгово-розважальної нерухомості. Ініціювання різного роду будівельних проектів формуватиме нові ринки та ринкові сегменти. Це позитивно впливатиме на обсяги господарської діяльності учасників кластерів та зміцнюватиме їх позиції на регіональному і місцевому ринках.

Таким чином може забезпечуватися й комплексний розвиток усіх видів будівництва. Але при цьому важливо враховувати ще й такі аспекти, як якість і темпи будівництва, рівень його технічного нагляду, використання інноваційних підходів та залучення нових будівельних матеріалів та технологій, дотримання пропорцій, стандартів та вимог.

Отже, вже на етапі планування створення перших регіональних будівельних кластерів потрібно думати над їх перспективним розвитком через 2-3 роки і надалі. Такий підхід до планування дозволить гарантувати їх сталий розвиток та не допустити настання т. зв. «проблем зростання». Перспективними є напрями вертикального і горизонтального розвитку локальних інтегрованих будівельних систем. Але не потрібно забувати, що існують перспективи й у межах географічної, латеральної, технологічної, фокусної та якісної стратегій кластерного розвитку.

Література

1. Мікула Н. А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Мікула Н. А. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України.

- Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів. – Вип. 3 (71) / НАН України. - ІРД. – Львів, 2008.–546с.
2. Роздрібна торгівля України у 2011 році / Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 177с.

Степанова О.В.

к. е. н., доцент

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків

РОЗРОБКА МОДЕЛІ ВИБОРУ ВАРІАНТА РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

У сучасній ринковій економіці особливе місце відводиться структурній перебудові всієї господарської системи, динамічному та збалансованому розвитку регіонів. Великого значення набуває раціональне розміщення продуктивних сил (РПС), що дозволяє підвищити ефективність виробництва і використання природних і економічних ресурсів [1,2,3,4].

Аналіз сучасного підходу до РПС України показує про необхідність його вдосконалення, що потребує вирішення комплексу технічних, організаційних питань. Виникає потреба у визначенні критерію оптимальності РПС, тобто узагальненого показника вибору кращого варіанту розміщення, що враховує багато факторів. У той-же час немає чіткої формалізованої моделі, яка орієнтована на одержання кількісних показників для оптимізації РПС.

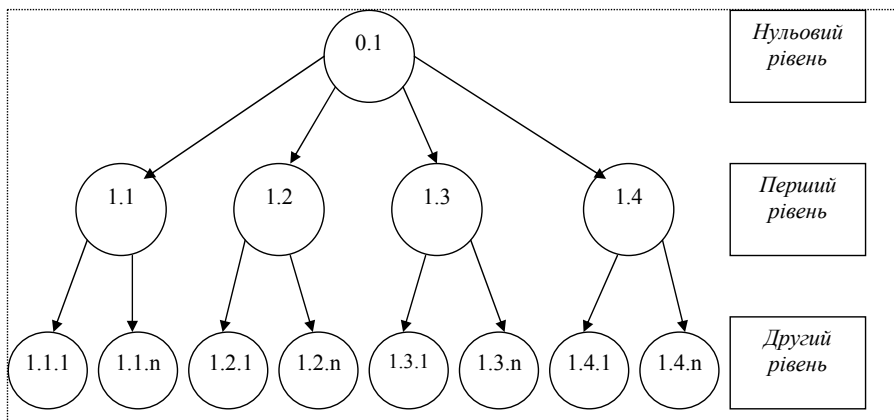
Дослідження проблеми удосконалення РПС необхідно вести з позиції системного і програмно-цільового підходу. Програмно-цільовий підхід оснований на формуванні головних цілей, їх поділу на підцілі більш дрібного характеру. При цьому під ціллю розуміється бажаний результат діяльності. Головним методом цільового управління є система за назвою "дерева цілей" [5].

Дерево цілей являє собою зв'язаний граф, вершинами якого є цілі, а ребра – зв'язку між ними і має кілька рівнів. Нульовий рівень включає головну ціль – удосконалення РПС. Це широко поставлена ціль, проте вона являється відправною точкою для знаходження конкретизованих цілей. Процес побудови дерева цілей пов'язаний з якісним і кількісним аналізом, який передбачає відбір і ранжування цілей. Формування цілей представляє собою складну задачу, так як до сіх пір не існує однозначного алгоритму її вирішення. Для побудови і оцінки цілей використовується експертний метод [6].

Для оцінки і вибору варіанта розміщення продуктивних сил необхідно враховувати різні фактори, які поділяються на такі основні групи [1,2,3,4]:

- природно-екологічні;
- техніко-економічні;
- соціально-демографічні;
- історико-геополітичні.

Кожна група факторів характеризується рядом показників. На рис. 1 показана структура факторів (цілей), яка впливає на ефективність РПС.



- 0.1 – раціональне розміщення продуктивних сил**
1.1 – ефективне використання природно-екологічних факторів
1.2 – ефективне використання (досягнення) техніко-економічних факторів
1.3 – ефективне використання соціально-демографічних факторів
1.4 – ефективне використання історико-геополітичних факторів
1.1.1 ... 1.1.n – 1.4.1 ... 1.4.n – показники другого рівня

Рис. 1. Фактори (цілі), які впливають на ефективність розміщення продуктивних сил

Побудова критерію оптимальності звичайно є досить складною задачею, особливо, коли необхідно врахувати не один, а декілька критеріїв, проте, ні оцінити рішення, ні визначити, яке рішення дійсно є найкращим без вибраного критерію неможливо. Тобто, виникає задача розробки критерію оптимальності розміщення продуктивних сил.

Існує достатньо розроблений математичний апарат, який використовується для моделювання реальних процесів. Але треба відмітити, що майже увесь математичний апарат дослідження операцій дає можливість проводити оптимізацію прийнятих рішень на основі одного скалярного критерію. Більшість-же практичних задач має не один, а декілька критеріїв ефективності. До того ж для правильного вибору оптимального рішення необхідно врахувати всі критерії. У дослідженні операцій такі задачі одержали назву векторних або багатокритеріальних. Особливістю задач оптимізації такого типу є те, що якість рішення оцінюється за допомогою декількох критеріїв, які утворюють векторний критерій і умови оптимальності рішень визначаються на основі цього критерію.

Розглянемо загальний підхід до формування критерію оптимальності РПС (нульовий рівень). Фактори (показники) нижчого рівня позначимо буквою S . Кожний S -й показник ($S = 1, 2, \dots, n$) може приймати різні значення. При цьому передбачається досягнення декількох цілей, кожна із цих цілей породжує локальний критерій, яким оцінюється ступінь її досягнення U_{ij}^S . Індекс i

належить множині $I_s, \overline{I_s}$ – множина індексів, відповідних критеріїв S -ого показника, причому $i \in \overline{I_s}$. Індекс j належить множині $J_s, \overline{J_s}$ – множині індексів, відповідних варіантів S -ого показника. Сукупність досягнення поставлених цілей при врахуванні S -ого показника може бути оцінена вектором критеріїв:

$$U_j^s = (U_{1j}^s, U_{2j}^s, \dots, U_{mj}^s), \quad (1)$$

де U_j^s – вектор, який показує ефективність РПС;

S – номер показника;

j – номер варіанта у S -ого показника;

U_{ij}^s – локальний критерій S -ого показника;

i – номер критерію ($i \in \overline{I_s}$).

Рухаючись по дереву цілей нагору (див. рис. 1), загальну характеристику ефективності РПС можна представити векторним критерієм U_j :

$$U_j = (U_j^1, U_j^2, \dots, U_j^n) \quad (2)$$

Завдання вибору варіанта РПС по векторним критеріям (1) і (2) складно піддається оптимізації. Тому доцільно ці критерії замінити деякими скалярними оцінками:

$$U_j^s = F_1(U_{1j}^s, \dots, U_{mj}^s) \quad (3)$$

$$U_j = F_2(U_j^1, \dots, U_j^n) \quad (4)$$

Функції F_1 і F_2 є функціями багатокритеріальної корисності. Тоді математична модель раціонального РПС записується у вигляді:

$$U_j^s = \max_{x \in \Omega} F_1(U_{1j}^s, \dots, U_{mj}^s), \quad (5)$$

$$U_j = \max_{x \in \Omega} F_2(U_j^s, \dots, U_j^n), \quad (6)$$

де x – варіант розміщення продуктивних сил;

Ω – множина допустимих варіантів розміщення.

Поставлена задача по раціональному РПС є багатокритеріальною. Існують різні функції багатокритеріальної корисності: адитивна, мультиплікативна, максимінна [7]. Кожна функція має свою область застосування. Застосування тієї чи іншої функції повинне бути обґрунтовано.

Проводячи аналіз поставленої задачі по вибору раціонального варіанта розміщення продуктивних сил приходимо висновку, що найефективніше розміщення буде тим вище, чим вище ефективність використання всіх факторів розміщення. Даний аналіз показує доцільність використання адитивної функції корисності, яка дозволяє підсумувати внески кожного з показників з точки зору одержання загальної корисності.

Тоді адитивна функція корисності для оцінки найефективнішого варіанта розміщення продуктивних сил буде мати такий вигляд:

$$U(x_j) = \sum_{j=1}^s \lambda_s U^s(x_j), \quad (7)$$

де $U^s(x_j)$ – функція корисності ефективності s -ого показника;

λ_s – коефіцієнт вагомості для s -ого показника;

x_j – j -й варіант вибору варіанта розміщення.

Розроблена модель багатокритеріальної оцінки варіантів РПС дає можливість вибору найбільш ефективного.

Література

1. Дорогунцев С.І., Олійник Я.Б., Степаненко А.В. Теорії розміщення продуктивних сил і регіональної економіки: Навч. посіб. – К.: Стафед-2, 2001. – 144 с.
2. Розміщення продуктивних сил України: Підручник / За ред. Є.П.Качана. – К.:Вища школа, 1997. – 375 с.
3. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник. – К.: Вікар, 2001. – 307 с.
4. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Пастушенко П.П. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2005. – 344 с.
5. Данцинг Дж. Линейное программирование, его применение и обобщения: Пер. с англ. / Пер. Г.Н.Андрианова. – М.: Прогрес, 1966. – 600 с.
6. Бешелев С.Д., Гуревич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – М.: Статистика, 1974. – 159 с.
7. Кини Р.Л., Райфа Х. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения: Пер. с англ. / Пер. В.В.Подinovского, М.Г.Гофта. - М.: Радио и связь, 1981. – 559 с.

Хандій О.О.

к.е.н.,

*Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк*

ФОРМИ САМООРГАНІЗАЦІЇ У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ

Процеси самоорганізації досліджуються науковцями та фахівцями різних сфер діяльності. Багато робіт присвячено самоорганізації в економічних, соціальних, біологічних системах, системах високомолекулярних з'єднань, автори яких пропонують нові форми розвитку, напрями росту, модифікації існуючих складних систем з отриманням додаткового ефекту та нових знань про їх властивості, поведінку, механізми. Самоорганізація в економічній системі має свої особливості та відмінності. Сучасні дослідження зосереджені переважно на вивченні процесів на мікро- та макрорівні. Мезорівень, до якого належать економічні райони, окремі галузі та територіально-виробничі системи потребує особливої уваги в силу своєї зв'язуючої ролі між державними і муніципальними органами влади, інтегрованими бізнес-структурами і окремими господарюючими суб'єктами, представниками працівників на національному і мікрорівні.

У загальному розумінні самоорганізація – це властивість, здатність складних систем за рахунок власних зусиль (без зовнішнього керуючого впливу) упорядковувати свою структуру й (або) діяльність підсистем (компонентів) і в результаті – функціонувати зі зростаючою ефективністю.

Згідно з визначенням І. Пригожина, самоорганізація – це мимовільно виникаючий процес у станах, далеких від рівноваги, що приводить до створення нової, квазістійкої структури дисипативної відкритої системи. Він акцентує увагу на тому, що системи, які самоорганізуються, мають перевагу над традиційною людською технологією, що старанно уникає складності та ієрархічно управляє майже всіма технологічними процесами. «Підтримка організації в природі не досягається (і не може бути досягнута) управлінням з єдиного центру; порядок може підтримуватись тільки з допомогою самоорганізації» [1, с. 67].

У дослідженнях Й. Шумпетера [2, с. 141] самоорганізація – це групова взаємодія людей у процесі створення і реалізації нових, більш ефективних форм використання рідкісних ресурсів з метою одержання надлишкових доходів.

Під самоорганізацією в економіці в роботі [3, с. 85] розуміється процес формування нових, більш ефективних форм використання обмежених ресурсів на макро- і мікрорівні з метою підтримки соціальної стабільності соціуму – гомеостазу.

На сьогодні процеси самоорганізації на мезорівні вивчені недостатньо для формування загального уявлення про їх форми, механізми та відмінності. Мета даної доповіді – визначення особливостей самоорганізації в територіально-виробничих системах і дослідження її форм.

Територіально-виробничі системи (ТВС) є основою розвитку території, оскільки дозволяють отримати додатковий економічний та соціальний ефект шляхом спільного використання загальної транспортної мережі, сировини, паливно-енергетичної і будівельної баз, спільних обслуговуючих виробництв, соціальної інфраструктури. Властиві цим системам процеси самоорганізації мають свої особливості, для дослідження яких пропонується розрізнити процеси соціального та виробничого характеру.

До першого типу належать процеси соціальної самоорганізації, формами якої можуть бути як спілки, благодійні фонди, асоціації, профспілки, громади, співтовариства, товариства, так і територіальне громадське самоврядування, регіональні партії, регіональний рух, що є результатом добровільного виникнення для самостійного та під свою відповідальність здійснення власних ініціатив у питаннях територіального (регіонального, місцевого) чи/та галузевого значення безпосередньо населенням (працівниками підприємств певної території, галузі) або через представників його інтересів.

Соціальна складова є невід'ємним елементом територіально-виробничої системи, яка суттєво впливає на ефективність її функціонування. Процеси соціальної самоорганізації можуть мати як позитивну, так і деструктивну спрямованість, та, відповідно, сприяти підвищенню або зниженню результативності діяльності елементів ТВС і їх взаємодії. Спрямованість соціальної самоорганізації переважно залежить від співпадання інтересів і цілей

представників певної форми самоорганізації та представників влади, від особливостей соціокультурного, економічного та політичного середовища, від особистісних якостей членів і основної ідеї об'єднання. У зв'язку з чим, зростає роль держави у формуванні сприятливого клімату для виникнення та розвитку форм самоорганізації «зі знаком плюс» і попередження появи та стримуванні діяльності соціальної самоорганізації «зі знаком мінус».

Вплив на співвідношення частки організаційної та самоорганізаційної складових у вирішенні соціальних проблем території дозволяє здійснювати система соціального діалогу. «Соціальний діалог – процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, з питань формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин» [4, с. 1353]. На мезорівні його сторони:

- на галузевому – профспілкова сторона і сторона роботодавців (всеукраїнські профспілки і їх об'єднання та об'єднання організацій роботодавців, що діють у межах певного виду або кількох видів економічної діяльності); сторона органів виконавчої влади (відповідні центральні органи виконавчої влади);

- на територіальному – профспілкова сторона і сторона роботодавців (профспілки відповідного рівня і організації роботодавців та їх об'єднання, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці); сторона органів виконавчої влади (місцеві органи виконавчої влади, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці) та місцевого самоврядування.

Результатом соціального діалогу є співпраця працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, урахування інтересів всіх сторін діалогу при прийнятті рішень соціального та економічного характеру на різних рівнях, укладання колективних договорів і угод, обмін інформацією, проведення узгоджувальних процедур та консультацій.

До другого типу самоорганізаційних процесів ТВС належать процеси виробничої самоорганізації, формами якої можуть бути добровільні об'єднання підприємств, організацій або представників їх інтересів під впливом конкуренції, чи/та необхідності кооперації, інтеграції, розвитку інновацій, протидії зовнішнім несприятливим чинникам задля самостійного здійснення ініціатив, реалізації ідей, отримання певних вигод. Наприклад, це такі форми як:

- загальнопідприємницькі об'єднання;
- галузеві та професійні об'єднання міжрегіонального та регіонального рівней, які представляють інтереси своєї сфери економіки: асоціація банків, фермерських господарств тощо; регіональні торгово-промислові палати; об'єднання соціальних груп (спілка молодих підприємців, жінок-підприємців), спілки підприємств, об'єднаних за формами власності чи організаційно-правовою формою (спілки орендаторів, кооператорів,

асоціації СП, МП, приватизованих підприємств), метою яких є захист інтересів підприємців своєї сфери діяльності, галузі;

- об'єднання малого бізнесу на місцевому чи регіональному рівні;
- промислові комплекси, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційні центри, технополіси, кластери.

Взаємодія учасників виробничої самоорганізації здійснюється шляхом обміну ідеями, інформацією, знаннями, інноваціями; шляхом партнерства, співробітництва; надання консультацій, укладання довгострокових контрактів, договорів, угод тощо. В результаті такої взаємодії спостерігається розвиток технологічних інновацій, підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств, зростання рівня розвитку території (міста, області, регіону) та галузі, покращення рівня життя населення (завдяки росту зайнятості та доходів населення), збільшення ефективності та комплексності використання виробничих ресурсів, розвиток підприємництва, розвинення ринкової інфраструктури, формування раціональної територіальної структури господарства та сприятливого інвестиційного клімату.

Соціальна та виробнича самоорганізації спроможні підсилувати результативність одна одної або стримувати розвиток учасників процесу. Основні питання, які визначатимуть напрямок взаємодії – це досягнення домовленості: з оплати праці, забезпечення гідних умов праці, створення нових робочих місць, підтримки та розвитку соціальної інфраструктури, дотримання норм законодавства при використанні робочої сили, з використання та доступу до обмежених ресурсів території, охорони навколишнього середовища.

Таким чином, територіально-виробничі системи є складними, відкритими системами, яким властиві процеси самоорганізації двох типів – соціального та виробничого характеру. Кожен тип має свої особливі форми, що потребують детального вивчення і визначення їх динаміки та взаємодії одна з одною під впливом різних чинників. У даному напрямку і плануються подальші дослідження.

Література

1. Пригожин И. Конец определенности. Время, хаос и новые законы природы / И. Пригожин; пер. с англ. Ю.А. Данилова. – Ижевск: Редакция журн. "Регулярная и хаотическая динамика", 1999. – 208 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автономова и др.: [общ. ред. А.Г. Милейковского]. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Чистилин Д. Самоорганизация мировой экономики: Евразийский аспект: монография / Д. Чистилин. – М.: ЗАО "Изд. "Экономика", 2004. – 237 с.
4. Закон України "Про соціальний діалог в Україні" від 23.12.2010 № 2862-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – N 28. – Ст. 255.

СЕКЦИЯ 4. Гроші, фінанси і кредит

Балахничёва М.М.

к.э.н., доцент

Межрегиональная академия управления персоналом, г. Херсон

Балахничёва Л.С.

студентка экономического факультета

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

ФИНАНСОВЫЕ КОВЕНАНТЫ: ЗА И ПРОТИВ

Финансовому рынку, особенно его составляющей в лице кредитного рынка, по мере своего развития характерно наличие определенных сбоев – кризисов в механизме функционирования. Причем, как показывает исторический опыт, финансовые кризисы носят относительно регулярный характер. Поскольку показатели работы финансового рынка, как точно отметил Питер Бернштейн, отражают *«процессы, происходящие в мозгу экономики»* и *«кровоток экономической деятельности»*, основной задачей является поиск инструментов и методов, позволяющих предотвратить финансовый коллапс.

За последнее столетие финансовыми теоретиками был разработан сложный математический аппарат для оценки риска на финансовых рынках в целях предотвращения кризисных явлений. Так, в 1970-х гг. его целиком приняли на Уолл-стрит, а такие инвестиционные банки как Merrill Lynch, Goldman Sachs и Morgan Stanley - сделали частью своих стратегий при торговле ценными бумагами. Однако и это не спасло их от последующих финансовых потрясений. С августом 2007 г. связывают начало мирового финансового кризиса, причиной которого стал «ипотечный бум» в США 2006 года. С января 2008 г. наблюдалось падение фондовых рынков в Европе и их обвал в Азии. К основным финансовым потрясениям, вызвавшим «эффект домино» в волне банкротств как в США, так и в Европе, можно отнести следующие [1]:

- продажа пятого по величине инвестиционного банка США Bear Stearns за 1,4 млрд.долл. (при его стоимости на начало 2007 г. – 25 млрд.долл.);
- банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers (долг – 613 млрд.долл.);
- поглощение Bank of America Corp ипотечного банка Merrill Lynch за 70% его рыночной стоимости;
- поглощение английским банком Lloyds TSB крупнейшего ипотечного банка Британии HBOS (Halifax Bank of Scotland) за 15,4 млрд. евро;
- падение рейтинга крупнейшего мирового страховщика American International Group (AIG);
- переход под управление Министерства финансов США Федеральной корпорации жилищного ипотечного кредита (Freddie Mac) и Федеральной национальной ипотечной ассоциации (Fannie Mae), ранее контролировавших долговые обязательства на сумму 5,3 триллиона долларов;

– банкротство сберегательной кассы Washington Mutual (самое крупное банкротство в истории США – более 900 млрд.долл.);

– огосударствление некоторых крупных банков и финансовых организаций (Bradford & Bingley в Британии; 3 самых больших банка в Исландии; Parex-Bank в Латвии; CCM в Испании и др.).

Глобальный экономический спад 2009 года, который последовал за кризисом финансовых рынков, был самым глубоким и в наибольшей степени синхронизированным среди различных стран.

В настоящее время в мире наблюдается некоторый спад кредитной деятельности. Особенно это заметно в странах зоны евро и США. В связи с этим подписание соглашения Украины об Ассоциации с ЕС, ожидаемое в ноябре, может внести за собой некоторые негативные коррективы в действующий механизм функционирования украинского кредитного рынка.

Прогнозируемая картина такова: «невостребованные» за последнее время денежные средства в странах евро хлынут на открывшееся пространство. Вследствие этого события ожидается «кредитный бум» посредством существенного снижения процентных ставок. Однако опыт предыдущих финансовых кризисов нам показывает: после необоснованного спада ставок по кредитам наступает пресыщение кредитного рынка, экономика буквально «нашипована» дешевыми деньгами, после чего наступает неотвратимый крах.

В свете такого пессимистичного прогноза особо актуальным становится вопрос о разработке способов минимизации наступления кредитного кризиса.

Одним из таких способов является использование в кредитных сделках финансовых ковенантов.

Изначально ковенант (англ.-шотландский covenant – торжественная клятва, завет, договор) представляет собой инструмент английского права, обозначающий обязательство совершить или воздержаться от совершения какого-либо действия, имеющее для обязавшейся стороны юридическую силу. Первым историческим ковенантом считается договор шотландских аристократов о совместной борьбе за утверждение в Шотландии протестантства, заключенный в декабре 1557 г. Со временем данный термин проник и в финансовую сферу, а именно в сферу кредитных сделок.

Финансовый ковенант характеризует обязанность заемщика в соблюдении оговоренных в договоре правил. Другими словами, финансовый ковенант – это дополнительные требования кредитного договора.

Финансовые ковенанты более распространены в кредитных соглашениях с юридическими лицами. Примерами финансовых ковенантов могут выступать:

– обязанность заемщика не осуществлять реорганизацию и ликвидацию (уведомлять о принятом должником решении о реорганизации и ликвидации), а также обязанность заемщика не допускать банкротства;

– обязанность заемщика не изменять основной вид деятельности (или предварительно уведомить о принятом заемщиком решении об изменении основного вида деятельности);

- обязанность заемщика извещать об изменениях в органах управления заемщика и в учредительных документах заемщика;
- обязанность заемщика предоставлять годовую и квартальную бухгалтерскую отчетность;
- обязанность заемщика не допускать нарушения своих обязательств, вытекающих из других правовых оснований (кросс-дефолт);
- обязанность заемщика согласовывать с кредитором возможность привлечения кредитов у третьих лиц;
- обязанность заемщика не допускать предъявления к нему исков на сумму, размер которой ставит под угрозу выполнение заемщиком обязательств по договору;
- обязанность заемщика поддерживать определенный объем кредитового оборота на расчетном счете в банке кредитора;
- обязанность заемщика поддерживать на определенном уровне финансовые показатели деятельности (например, размер собственного капитала; размер дебиторской задолженности и др.);
- обязанность заемщика осуществить досрочную уплату займа в случае снижения его рейтинговых показателей, неустойчивого финансового положения и др.

Для физических лиц ковенантами могут являться: ежегодное страхование предмета залога; своевременное внесение оплаты; ежемесячные справки о доходах и др.

Основное предназначение ковенантов - убедить клиента не совершать действий, которые при реализации негативных сценариев могут привести его к дефолту по кредиту [2], т.е. возникновению права у кредитора к требованию досрочного погашения долга, при этом:

- 1) ковенанты должны подбираться индивидуально для каждого клиента;
- 2) ковенантов не должно быть много – лучше меньше, но важных для заданного лимита, чем больше, но с последующими значительными трудозатратами по проверке их соблюдения;
- 3) за неисполнение ковенанта обязательно должна быть предусмотрена штрафная санкция, носящая характер не наказания, а стимулирования к исполнению взятых обязательств.

При чётко сформулированном ковенанте повышается степень юридической защищенности как интересов заемщика, так и интересов кредитора, поскольку эффективность судебных споров напрямую зависит от ясного и точного изложения ковенанта.

Таким образом, преимуществами финансового ковенанта являются:

- а) для заемщика – понижение общей суммы занимаемых средств,
- б) для кредитора – повышение гарантии возврата занимаемых средств.

Тем не менее, ковенанты сложно назвать механизмами снижения риска, поскольку процесс снижения риска необходимо проводить до момента выдачи кредита, а не после. Однако пока не разработан более усовершенствованный

аппарат нейтрализации кредитных рисков финансовый ковенант вполне справляется с возложенной на него «миссией».

Если вспомнить врачебный лозунг - «предотвратить болезнь проще, чем её лечить», то применение финансового ковенанта как раз и будет представлять собой одно из необходимых профилактических мероприятий в целях недопущения кризиса как депрессивного «профзаболевания» кредитного рынка.

Література

1. Саврадим В.М. Світова фінансова криза 2008 року: передумови й наслідки [Текст] // Культура народів Причорномор'я. - №213. – 2011. – С. 88-92.
2. Анисимов А.Н. Кредитные ковенанты: советы по практическому применению [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/credit/2012_3/get_article.htm?id=1835

Брудіна А.О.

студент

Донецький національний технічний університет

НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сьогоднішній день національна система охорони здоров'я зіштовхується з двома дуже складними проблемами – катастрофічною нестачею фінансування та нераціональним використанням ресурсів.

Основними формами фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні є: бюджетне фінансування, добровільне медичне страхування, самофінансування, благодійництво та спонсорство. Але питання вибору найкращої форми фінансування є досі відкритим. Недосконала з економічної та управлінської точки зору успадкована від колишнього СРСР модель системи охорони здоров'я в нових економічних умовах виявилась неефективною і зумовила зменшення доступності медичної допомоги для населення, оскільки наша країна прагне вступити до ЄС, необхідно реформувати систему охорони здоров'я по існуючим європейським моделям (табл. 1). Але необхідно зазначити, що у наш час системи охорони здоров'я розвинених країн не укладаються з жодних перерахованих моделей, оскільки включають певні елементи кожної з них.

Загальний обсяг фінансування охорони здоров'я з державного та місцевих бюджетів щорічно збільшується, збільшення бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я в основному пов'язане з необхідністю підвищення заробітної плати медичним працівникам. Проте об'єктивного покращення забезпечення галузі не відбувається.

Ряд теоретичних і практичних аспектів, пов'язаних з дослідженням проблем фінансування охорони здоров'я в Україні віднайшли відображення у науковій літературі, зокрема у публікаціях О. Басвої, К.Вишньовської, М.Волошин, Ю.Гайдаєва, Н.Карпишин, М.Комуницької, З.Лободіної,

Б.Мишолівського, О.Петренка, Т.Попченко. Однак стрімкі соціально-економічні перетворення, а також зрушення у світових тенденціях фінансування охорони здоров'я потребують вирішення завдань пошуку найбільш ефективних моделей фінансового забезпечення охорони здоров'я для кожної країни на відповідному етапі її соціально-економічного розвитку.

Таблиця 1

Моделі систем охорони здоров'я

Модель	Основні характеристики
Бісмарківська модель (О.Бісмарк)	Сутність моделі полягає в тому, що вона є орієнтиром для створення нової системи в галузі охорони здоров'я може слугувати обов'язкове медичне страхування (ОМС). Практикується у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Швейцарії у країнах Східної та Центральної Європи. Система заснована на принципах солідарності, субсидіарності, виконання зобов'язань у вигляді лікарських засобів та послуг, а також на принципі самоврядування, не може бути просто перенесена на інші країни й суспільства.
Бевериджська модель (У.Беверидж) - податки	Данія, Фінляндія, Ірландія, Норвегія, Швеція, Португалія, Греція, Італія, Іспанія та Великобританія являють приклади систем, що фінансуються з податкових надходжень. В цих країнах перші системи соціального захисту в галузі медичного обслуговування з'явилися наприкінці XIX – початку XX ст. в формі планів соціального страхування. В цих країнах, як і в першій групі, отримали широкий розвиток численні фонди страхування на випадок захворювання, які охоплювали невелику частку населення (як правило, робітників в містах та членів їхніх сімей), які іноді субсидувались державою.
Модель Семашка (Н.Семашко) – державний бюджет	Якісний стрибок в еволюції національних моделей охорони здоров'я полягав у заміні ринкової форми їхньої організації на державно-адміністративну форму. Реалізацію принципу солідарної участі всіх громадян в оплаті медичної допомоги взяла на себе держава.

Враховуючи думки багатьох авторів, можна в узагальненому вигляді окреслити основні проблеми та недоліки діючої на сьогодні в Україні системи фінансування галузі охорони здоров'я, а саме:

– недостатнє фінансування галузі охорони здоров'я, яке проявляється, крім усього іншого, ще й значними особистими видатками громадян на медичні послуги;

– відсутність визначеного законодавством і нормативно-правовими актами чіткого переліку медичної допомоги, що повинна надаватись у державних і комунальних закладах охорони здоров'я безкоштовно на кожному рівні надання медичної допомоги та при відповідному стані фінансування цих закладів;

- відсутність зв'язку між фінансуванням державних і комунальних закладів охорони здоров'я і кінцевими результатами їх роботи;
- неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах існуючої системи постатейного фінансування громадських лікувально-профілактичних закладів;
- фінансування лікувально-профілактичних закладів різного рівня з бюджетів різного рівня, що додатково ускладнює координацію надання допомоги.

Безумовно, сучасна система фінансування охорони здоров'я в Україні повинна розвиватися таким чином, як цього потребує час. Це означає, в першу чергу, поступовий перехід до ринкових механізмів функціонування галузі. Разом з цим провідну роль у формуванні стратегічних напрямків розвитку, у тому числі й системи фінансування, все ж таки повинна відігравати держава.

Пріоритетною зміною системи фінансування охорони здоров'я є перегляд існуючого механізму розподілу ресурсів залежно від наданих послуг і результатів лікування. Існуюча система постатейного фінансування не дозволяє прив'язати фінансові потоки до якості та кількості наданих послуг, а така прив'язка є необхідним елементом сучасних підходів до ефективного управління системою надання медичних послуг.

Отже, система фінансування охорони здоров'я перш за все неповинна бути витратною, витрати на фінансування мають бути передбачувані.

Система фінансування повинна:

- забезпечувати збалансованість обсягів фінансування та обсягів медичної допомоги, що надається, та можливість цілеспрямованого формування найбільш раціонального обсягу і структури надання медичної допомоги, а також поєднання методів оплати різних видів медичної допомоги;
- мінімізувати адміністративні витрати фінансуючої сторони та оптимізувати пов'язані з цим контрольні функції;
- накопичувати та аналізувати управлінську інформацію для запровадження ефективних моделей управління медичною установою.

Насамперед, методи фінансування повинні стимулювати надавачів медичної допомоги до виконання функцій по медичному обслуговуванню найкращим для пацієнтів способом в умовах раціонального використання фінансових ресурсів.

Література

1. Попченко Т.П. Реформування системи охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення. – К., НІСД, 2011. – 41 с.
2. Черненко В.Г., Рудий В.М. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я. – К., 2002. – 112 с.
3. Буздуган Я. Пропозиції щодо вдосконалення правового механізму фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні //Підприємництво, господарство і право. - 2008. - № 9. - С. 56-60.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Не залежно від напрямків діяльності банку однією із основних загроз для нього є недостатня ліквідність. Існує багато думок із сутності ліквідності банку. Наприклад, Дж. Кейнс вважав, що умову ліквідності задовольняє наявність грошей. Дж. Сінкі зазначає, що ліквідність насамперед необхідна банкам для того, щоб бути готовими до вилучення депозитів і задоволення попиту на кредити. Непередбачені зміни потоків створюють для банків проблеми ліквідності [3].

Американський економіст Е. Рід зазначає, що банк вважається ліквідним, якщо суми його готівкових коштів та інших ліквідних активів, а також можливість швидко мобілізувати кошти з інших джерел, достатні для своєчасного погашення боргових і фінансових зобов'язань. Крім цього, банк повинен мати достатній ліквідний резерв для задоволення практично будь-яких непередбачених фінансових потреб [2].

Отже ліквідність банку – це його здатність своєчасно виконувати свої зобов'язання. Інакше кажучи, суми його грошових коштів, які можна швидко мобілізувати з інших джерел, дають змогу вчасно виконувати зобов'язання, відображені в пасиві балансу. Зокрема, з метою підтримання ліквідності, банк повинен мати певний резерв для виконання непередбачених зобов'язань, які можуть бути зумовлені як змінами стану грошового ринку, так і фінансовим станом клієнтів або банків-партнерів [1].

Під проблемами з ліквідністю комерційного банку, згідно визначення, розуміється нездатність банку виконувати свої зобов'язання.

При настанні такого випадку першим кроком є проведення повного аналізу стану комерційного банку, для визначення проблемних місць. Аналіз стану комерційного банку за нашою моделлю (рис. 1) полягає у проведенні наступним методів аналізу: коефіцієнтний аналіз, аналіз співвідношень активів та пасивів, аналіз грошових потоків та GAP -аналіз.

Аналізу ліквідності комерційного банку (Крок 1) можна вважати проведеним за наявності результатів аналізу за одним з методів. Обов'язковим є лише коефіцієнтний метод оскільки він регламентує зовнішнє дотримання комерційним банком нормативів НБУ. У випадку виявлення за результатами аналізу, нормативного значення зовнішнього та внутрішнього рівня ліквідності обираємо наступний крок за лінією 2. У випадку відхилення від нормативних значень зовнішнього та внутрішнього рівні ліквідності обираємо - 1. Наступним кроком за лінією 1 є управління ліквідністю комерційного банку за допомогою метода управління активами (метод фондового пула, метод конверсії фондів, метод управління резервною позицією, метод управління кредитною позицією та метод структурування фонду) та пасивами

Після застосування одного з наведених методів управління ліквідністю комерційного банку необхідно узагальнити отримані дані. Провести аналіз, щодо ліквідації причин виникнення недостатнього рівня ліквідності комерційного банку. На основі цього аналізу є потреба визначити чи потрібно проводити повторно управління ліквідністю комерційного банку.



де ① - потреба в управлінні рівнем ліквідності комерційного банку;

② - нормалізація стану ліквідності комерційного банку, його відповідність нормативному стану за нормативами НБУ та внутрішніми положеннями банку

Рис. 1. Модель управління рівнем ліквідності комерційного банку

Література

1. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В.С. Стельмах, В.І. Міщенко, В.В. Крилова, Р.М. Набок, О.Г. Приходько, Н.В. Гришук. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. – 220 с.
2. Рид Э., Картер Р. Коммерческие банки: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993.- 502 с.
3. Синки Дж. Ф. (мл.). Управление финансами в коммерческих банках: Пер. с англ. / Под ред. Р. Я. Ливиты, Б. С. Пинскера. – М.: Catallaxy, 1994. 820 с.

Галіта А.С.

аспірант кафедри «Фінансові ринки»,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Міжнародний ринок позикових капіталів, є відображенням реального відтворювального процесу у світовому масштабі, в той же час живе самостійним життям, маючи свої особливі закономірності. Міжнародний ринок позикових капіталів виник на рубежі 1950х - 60х років.

Ринок цінних паперів, як і будь-який інший ринок, являє собою систему економічних відносин з приводу купівлі-продажу, де присутній попит та пропозиція і визначається ціна. Величина ринку, як відомо, безпосередньо пов'язана зі ступенем спеціалізації суспільної праці. Цьому цілком відповідає ринок цінних паперів, що теж розвивається внаслідок росту спеціалізації емітентів і інвесторів, тобто продавців і покупців товару. З одного боку, зростає кількість емітентів, які здійснюють емісію цінних паперів, з іншого боку, усе більш диференціюються їх види, збільшуються масштаби їхнього обігу, розширюється коло інвесторів [1].

У розвинених країнах з ринковою економікою масштаби емісії облигацій значно більше масштабів емісії акцій. Це визначається двома основними причинами: по-перше, емітентами акцій виступають тільки корпорації, а емітентами облигацій - не тільки вони, але і держава, муніципалітети, різні некорпоративні установи, по-друге, для самих корпорацій емісія облигацій за інших рівних умов більш вигідна, оскільки обходиться дешевше і дає більш швидке розміщення серед інвесторів, не збільшуючи при цьому числа акціонерів.

Міжнародний ринок цінних паперів - це насамперед первинний ринок. Вторинний ринок поки що не отримав адекватного розвитку. Тому під міжнародним ринком цінних паперів розуміється випуск останніх, виражений у так званих євровалютах і здійснюваний емітентами поза рамками якого-небудь національного регулювання емісій.

Емісії міжнародних акцій почалися лише із середини 80-х років, в той час як емісії облигацій - з середини 60-х років і по обсягу поки що перевищують перші в 9-10 разів. Саме облигації є нині основним і переважним видом цінного паперу міжнародному рівні.

Міжнародний облигаційний ринок можна, з певною часткою, представити як сукупність двох: ринку іноземних облигацій і ринку власне міжнародних облигацій - так званого ринку єврооблигацій. Ринок іноземних облигацій - це ринок цінних паперів, що випускаються іноземними позичальниками через банківські консорціуми на національних облигаційних ринках з метою мобілізації капіталу насамперед місцевих інвесторів. Ринки іноземних облигацій досягли розквіту в перші два десятиліття ХХ ст [2].

Більшість випусків іноземних облигацій практично зосереджено на національних ринках всього чотирьох країн - США, ФРН, Швейцарії та Японії.

До початку 70-х років тут відзначалася безперечна перевага американського ринку капіталів. Так, за 1965-1971 рр. на цьому ринку було емітовано майже 55% суми всіх іноземних облігаційних позик.

Ринок іноземних облігацій у США привабливий для міжнародних позичальників у першу чергу великими розмірами позик: у середньому 70-90 млн.дол, найбільш великі досягають 250 млн.дол і вище. Самі тривалі позики надавалися на термін до 25 років, що набагато більше, ніж у Західній Європі. Витрати емісій складають близько 1%, тобто приблизно половину величини витрат на доларовому ринку євроблігацій, приблизно третину від витрат на облігаційному ринку західнонімецької марки і тільки чверть від витрат на іноземному ринку облігацій у швейцарських франках. Ставка відсотка по іноземних облігаціях звичайно трохи вище, ніж для першокласних вітчизняних позичальників, але маловідомий позичальник повинен платити за значно більшою ставкою, що істотно перевищує ставку вітчизняного першокласного позичальника.

Одним з найважливіших світових центрів емісій іноземних облігацій є Швейцарія, на частку якої припадає більше половини загальної суми цих емісій. В окремі роки експорт капіталу у швейцарських франках, включаючи приватні розміщення і банківські кредити, перевищував 10% валового національного продукту країни.

Японський облігаційний ринок капіталів поки ще відстає від ринків в інших країнах за рівнем інтернаціоналізації і лібералізації. Проте з кінця 70-х років відзначається тенденція до значного зростання цих процесів на японському ринку, що обумовлено рядом факторів і, зокрема, надзвичайним розширенням експорту японського капіталу.

На міжнародному ринку облігацій так само, як і на національних ринках, що зв'язують інвесторів і позичальників, виступають банки і брокерські фірми. Але цю роль грають тут не окремі інститути, а групи - консорціуми, що формуються на час проведення емісій. Вони очолюються найбільш відомими у світі комерційними та інвестиційними банками.

Література

1. Боровкова В. А. Экономическая литература. - Москва, 2006.
2. Криничанский К.В. Рынок ценных бумаг. - Санкт-Петербург, 2007.

Гузь М.М.

к.е.н., ст. викл. кафедри теоретичної і прикладної економіки
ДВНЗ «УАБС НБУ»

ДИНАМІКА ВАЛОВОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Зовнішні позики залишаються важливою складовою механізму економічної стратегії розвитку більшості країн світу, тому наразі питання аналізу і управління ним є досить актуальними. Зовнішній борг України, як

важлива складова фінансової системи, вимагає глибокого дослідження з точки зору структури, термінів погашення та умов запозичень.

Валовий зовнішній борг України на кінець II кварталу 2013 р. склав \$134,368 млрд. Таким чином, зовнішній борг зменшився на 1,4%, порівняно з \$136,276 млрд. на кінець I кварталу 2013 р. (76,9% від ВВП) [1].

Валовий зовнішній борг країни класифікується за стандартними компонентами відповідно до «Статистики зовнішнього боргу: Керівництва для складачів та користувачів» МВФ (2003). Загальний обсяг валового зовнішнього боргу представлений за чотирма секторами економіки: державного управління; органів грошово-кредитного регулювання; банків; інших секторів. З 2012 року назва сектору «органи грошово-кредитного регулювання» змінена на «центральный банк», а «банки» – на «депозитні корпорації (окрім центрального банку)» [2].

За I квартал 2013р. структура валового зовнішнього боргу України за секторами економіки має такий вигляд:

– Зовнішній борг секторів загального державного управління та органів грошово-кредитного регулювання (далі – ЗДУ та ОГКР відповідно), зменшилися з початку року на \$ 0,7 млрд. до \$31,5 млрд. (борг ЗДУ складає \$27,5 млрд., а борг ОГКР – \$4,0 млрд.), що становить 23,1% від загальної суми зовнішнього боргу. Зменшення відбулося в результаті дорозміщення урядом України ОЗДП 2012 року (на \$1,0 млрд.) із одночасним плановим погашенням стабілізаційних кредитів Stand-by від МВФ (на \$0,8 млрд.).

– Зовнішній борг банківського сектору економіки майже не змінився порівняно з початком року і становить \$21,9 млрд., що відповідає 16,1% загальної суми зовнішнього боргу.

– Зовнішній борг інших секторів економіки (включно з міжфірмовим боргом) збільшився на \$1,6 млрд. до \$82,9 млрд. (60,8% від загальної суми зовнішнього боргу). Зміни відбулися за рахунок зростання обсягів зобов'язань за негарантованими кредитами (на \$1,1 млрд.), збільшення короткострокової кредиторської заборгованості підприємств за зовнішньоторговельними операціями (на \$1,4 млрд.) та скорочення обсягів простроченої заборгованості підприємств за негарантованими кредитами та зовнішньоторговельними операціями (\$0,7 млрд.).

За II квартал 2013р. борг сектору ЗДУ знизився на 1,5% – до \$27,09 млрд. (15,3% від ВВП), банків – на 2,8% – до \$21,287 млрд. (12,0% від ВВП), інших секторів – до \$82,7 млрд. (46,6% від ВВП). Прямі інвестиції (міжфірмовий борг) склали \$8,9 млрд., що на 0,4% більше, ніж у попередньому кварталі.

Сума зовнішнього боргу за секторами за період з 2009р. по 1 кв. 2013р. наведена в табл. 1 [3].

Отже, останні роки відбувається стале зростання валового зовнішнього боргу, що можна пояснити дією таких чинників як: суттєве накопичення короткострокового боргу фізичних та юридичних осіб; залучення нових короткострокових кредитних ресурсів сектором державного управління; системне скорочення довгострокових зобов'язань українських банків перед

нерезидентами за кредитами та депозитами; зростання заборгованості інших секторів економіки.

Таблиця 1

Зовнішній борг України

Показники (млн. \$)	Сектор загального державного управління	Органи грошово- кредитного регулювання	Банки	Інші сектори	Прямі інвестиції: міжфірмовий борг	Валовий зовнішній борг
I кв. 2009	11613	4545	37623	41547	4196	99524
II кв. 2009	13281	6054	35489	40959	4977	100760
III кв. 2009	15909	8225	33984	41468	5209	104795
IV кв. 2009	17806	6210	30861	43441	5078	103396
I кв. 2010	17614	6014	29493	44793	5006	102920
II кв. 2010	19310	5855	28322	45970	5134	104591
III кв. 2010	23623	7056	27914	47598	5437	111628
IV кв. 2010	24982	7509	28119	50843	5893	117346
I кв. 2011	25980	7731	28482	52401	6111	120705
II кв. 2011	27289	7804	27480	54320	6494	123387
III кв. 2011	26650	7615	25944	56102	6839	123150
IV кв. 2011	25874	7487	25198	60557	7120	126236
I кв. 2012	25828	6973	24061	62285	7737	126884
II кв. 2012	23941	6247	24042	66497	8228	128955
III кв. 2012	26785	5617	22594	68535	8916	132447
IV кв. 2012	27333	4853	21553	72433	8893	135065
I кв. 2013	27495	4008	21878	74032	8864	136276
II кв. 2013	27092	3291	21261	73820	8904	134368

Що в свою чергу обумовлено: необхідністю збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; значними бюджетним дефіцитами; суттєвою потребою в інвестиціях на фоні зниження інвестиційної активності; залежністю від імпорту енергоносіїв; неможливістю залучення коштів населення у банківський сектор; потребою технічного переозброєння більшості галузей національної економіки і т.д.

Основною валютою зовнішніх запозичень України станом на 1 липня 2013р. залишався долар США (77,0%), запозичення в євро – 10,5%, в російських рублях – 2,5%, у СПЗ перед МВФ скоротилася до 7,4%, у гривнях – 2,1% та у японських єнах – 0,5% від валового обсягу боргу [4].

За фінансовими інструментами за останні роки валовий зовнішній борг України представлений в табл. 2.

Проведений аналіз дав змогу зробити висновки що, протягом останніх років динаміка валового зовнішнього боргу України має стійку тенденцію до зростання, тенденція до зниження спостерігається лише у першому півріччі 2013р., що відбулося в першу чергу за рахунок погашення стабілізаційних кредитів Stand-by перед МВФ та розміщення урядом України ОЗДП.

Таблиця 2

Валовий зовнішній борг України за інструментами

Інструменти	% до валового зовнішнього боргу		
	2010 р.	2011р.	2012р.
Боргові цінні папери	14,7	14,0	16,8
Кредити	59,3	56,3	50,8
Інструменти грошового ринку	0,1	0,3	0,4
Валюта і депозити	3,4	3,8	3,1
Торгові кредити	11,8	14,0	15,8
Інші боргові зобов'язання	5,7	6,0	6,5
Прямі інвестиції: між фірмовий борг	5,0	5,6	6,6

Таким чином, з метою підвищення рівня боргової безпеки, покращення ефективності обслуговування зовнішнього боргу та виходу України із боргової кризи варто впровадити такі заходи: забезпечити умови та сприяти самостійному виходу вітчизняних підприємств на міжнародні фінансові ринки для залучення інвестицій, тим самим зменшивши обсяг іноземних кредитів гарантованих урядом; підвищити контролю за цільовим використанням коштів, залучених на світових ринках; забезпечити випереджальне зростання ВВП порівняно з приростом запозичень, в першу чергу за рахунок поліпшення структури експорту; покрити структуру зовнішнього боргу, з переведення його на більш довгострокове обслуговування; розробити комплексну обґрунтовану стратегію залучення внутрішніх та зовнішніх позик в економіку, що сприятиме розбудові державних фінансів та покращенню фінансового стану України.

Література

1. Сайт Національного банку України. Зовнішній борг. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466.
2. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/en/imf/meta/ED_ukr_edit.htm.
3. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63734>.
4. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

Західна О.Р.

к.е.н., доцент,

Акименко Н.Д.

магістрант

Львівська державна фінансова академія, м. Львів

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я МІСТА ЛЬВОВА

Стан охорони здоров'я населення України прямо залежить від рівня фінансування системи охорони здоров'я, але за останні 15 років цей рівень не

піднімається вище 3,8 відсотка від обсягу ВВП за мінімальної потреби у 5 відсотків. В умовах гострої нестачі бюджетних коштів дедалі більша частка медичної допомоги стає платною, що негативно позначається на її доступності. Особливо страждають найуразливіші категорії населення: діти, люди похилого віку, інваліди, хронічно хворі. Поряд із недостатнім та несталим фінансуванням спостерігається неефективне та нераціональне використання фінансових і матеріально технічних ресурсів. Залишається невирішеним питання підвищення оплати праці медичних працівників. Незважаючи на політику уряду щодо поетапного підвищення посадових окладів працівникам бюджетної сфери, рівень заробітної плати в охороні здоров'я залишається на передостанньому місці серед інших галузей економіки.

Розрахунковий показник обсягу видатків на охорону здоров'я визначається Міністерством фінансів України за Формулою розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів(дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним та місцевими бюджетами, затвердженою Кабінетом Міністрів України, залежно від чисельності наявного населення адміністративно-територіальної одиниці та фінансових нормативів бюджетної забезпеченості на одного жителя з урахуванням коригуючих коефіцієнтів та специфічних видатків, окремо для обласного бюджету, бюджетів міст обласного значення та районів області.

Чинна в охороні здоров'я нормативна база не сприяє підвищенню надання послуг споживачам, не забезпечує приведення пропозицій у відповідність до потреб. Зокрема, лікарські посади, середній медичний персонал та інші посади вводяться у залежності від кількості ліжок, чисельності населення, наявного медичного обладнання, площі приміщень, земельних ділянок тощо, а не від попиту на послуги.

Станом на 01.01.2012 у підпорядкуванні управління охорони здоров'я департаменту гуманітарної політики Львівської міської ради перебувало 23 заклади охорони здоров'я Амбулаторно-поліклінічна допомога надавалася 13 поліклініками та поліклінічними відділеннями для дорослих, 7 поліклінічними відділеннями для дітей та 10 жіночими консультаціями [1].

Видатки на охорону здоров'я в Україні відносяться до таких які визначаються функціями держави і можуть бути передані на виконання місцевим органам влади. Протягом останніх років обсяг видатків місцевих бюджетів на галузь постійно зростає.

Частка видатків на охорону здоров'я у бюджеті міста Львова у 2012 року складає 21,6 відсотка. Така ситуація пояснюється негативним інфляційними процесами і зuboжіння населення. Адже левову частку видатків міського бюджету міста Львів на соціальний захист та соціальне забезпечення населення складають пільги, субсидії, і допомога сім'ям з дітьми та іншим малозабезпеченим верствам населення.

На утримання лікарень з міського бюджету в 2012 році спрямовувалося 58 відсотків від усіх видатків або 255 922,1 тис. грн., амбулаторно поліклінічні установи – 21,7 відсотка або 95 440,9 тис. грн., станції швидкої допомоги – 12,3 відсотка або 54 095,2 тис. грн., пологові будинки – 2,36 відсотка або 10 407,0

тис. грн., загальні та спеціалізовані стоматологічні поліклініки – 5,2 відсотка або 22 941,0 тис. грн. [2].

У 2011 році тривала робота з оптимізації ліжкової мережі, у результаті якої кількість стаціонарних ліжок цілодобового перебування зменшилася на 160 одиниць. Загалом упродовж 2007-2011 рр. скорочено 380 ліжок цілодобового перебування та створено 170 ліжок денного перебування хворих у поліклініці. Середній термін перебування на ліжку у 2011 році становив 9,96 днів [1].

Зменшення кількості стаціонарних ліжок не призвело до зменшення кількості пролікованих пацієнтів у стаціонарах, що свідчить про правильність організаційної роботи Управління охорони здоров'я із оптимізації ліжкової мережі та ефективного використання ресурсів галузі.

На сьогодні актуальність питання щодо створення первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини, що дає можливість підвищити якість медичних послуг та ефективність витрат, враховуючи відновлювальні процеси посткризового періоду, надзвичайно загострились. З огляду на це, необхідно запровадити державну програму, спрямовану на наближення кваліфікованої первинної допомоги до споживачів через подальшу реорганізацію первинної медицини із здійсненням моніторингу за основними показниками якості медичної допомоги і профілактики захворювань.

Відповідно до економічної класифікації видатків найбільшу частку становлять видатки на оплату праці та нарахування на заробітну плату 293883,8 тис. грн., видатки на медикаменти та продукти харчування склали 24754,7 тис. грн., видатки на оплату комунальних послуг та енергоносіїв за становили 25205,0 тис. грн. За 2011 рік видатки із міського бюджету на оновлення обладнання та медичної апаратури склали 567,1 тис. грн. [1]. Таким чином, більша частина бюджетних коштів витрачається на поточне споживання, а не на підвищення якості медичних послуг. Мало залишається коштів для інвестування у навчання та підвищення кваліфікації персоналу, придбання сучасного медичного обладнання, тощо. Причому із коштів, що спрямовуються на охорону здоров'я основна частина потрапляє до лікарень і спеціалізованих медичних закладів, а первинна ланка охорони здоров'я одержала лише 10 відсотків загального обсягу видатків галузі, що є дорогим і непродуктивним підходом. Адже саме первинна ланка має забезпечити виявлення найпоширеніших захворювань на стадії, коли їх ще легко вилікувати і процес лікування не потребує великих моральних і матеріальних витрат, відіграє важливу роль у здійсненні профілактичної функції системи охорони здоров'я.

У загальному по Україні на 10 тис. мешканців припадає 47,2 лікаря. У Львівській області на 10 тис. мешканців припадає 58,4 лікаря. Впродовж 2005 – 2011 років даний показник області зріс на 19 відсотків, а кількість відвідувань – лише на 13 відсотків. Отже, амбулаторно-поліклінічні заклади України завантажені недостатньо. Оскільки, система надання медичних послуг в Україні орієнтована на спеціалізацію, що є дорогим і непродуктивним підходом, одним із ключових напрямків розвитку медичної галузі є наближення кваліфікованої первинної допомоги до споживачів. Тому, і надалі залишається актуальним питання створення закладів первинної медико-санітарної допомоги на засадах

сімейної медицини, що забезпечить виявлення значної кількості захворювань на ранній стадії і, відповідно, підвищення якості медичних послуг та ефективності витрат. Водночас, слід зазначити, що відкриття закладів охорони здоров'я чи реорганізацію нині діючих доцільно проводити не допускаючи росту чисельності працівників та у межах наявного фінансового ресурсу.

Покращити матеріально-технічну базу закладів охорони здоров'я можна і за рахунок власних надходжень установ, частка яких у загальному обсязі витрат на галузь у 2011 році склала 1,9 відсотка. Значну питому вагу у власних надходженнях закладів охорони здоров'я займають надходження від надання медичних послуг зубопротезними лабораторіями. Одним із видів власних надходжень установ охорони здоров'я області є плата за приміщення, здані в оренду. Протягом останніх років з міського бюджету виділяються кошти на реалізацію галузевих програм. Однак, незважаючи на значні фінансові затрати значного ефекту від програм не спостерігається, усі вони носять, в основному, розподільчий характер.

Враховуючи вищезазначене та з метою забезпечення ефективного та економного витрачання бюджетних коштів доцільно:

- внести зміни до штатних нормативів охорони здоров'я, провести оптимізацію мережі медичних установ шляхом створення територіальних медичних об'єднань;

- провести реорганізацію обласних спеціалізованих медичних закладів, які дублюють функції окремих медичних установ охорони здоров'я міста Львова;

- домогтися переведення стоматологічних закладів від бюджетного утримання до відшкодування вартості наданих послуг дітям, пільговим категоріям громадян та незахищеним верствам населення;

- забезпечити наближення кваліфікованої первинної допомоги до споживачів шляхом створення первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини не допускаючи росту чисельності медичних працівників та у межах наявного фінансового ресурсу;

- перейти на програмно-цільовий метод бюджетування, при якому здійснюється фінансування послуг, а не утримання установ.

Література

1. Звіт про роботу виконавчих органів Львівської міської ради за 2011 рік [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.lvivrada.gov.ua/files/Porjadok_dennui/Zvit.pdf
2. Виконання видаткової частини міського бюджету м. Львова за 2012 рік [Електронний ресурс] : Режим доступу : city-adm.lviv.ua/lmr/budget/2099-vykonannia-vydatkovoyi-chastyny-miskoho-biudzhetu-m-lvova-za-2012-rik

Кіщенко В.О., магістрант спеціальності фінанси і кредит;

Антоненко В.М., к.е.н., доцент

Донецький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Управління оборотними активами підприємства є одним з головних механізмів безперебійної роботи підприємства. Оборотні активи, поряд з основними засобами, створюють матеріально-технічну базу підприємства, що забезпечує досягнення його виробничо-господарських цілей. Тому ефективне використання оборотних активів безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства.

У зв'язку з цим проблемами управління оборотними активами підприємства і оцінкою ефективності їх використання займалися такі вчені, як: І.А. Бланк, О.Д. Василик, М.Н. Крейнина, В.В. Ковальов, Н. Гаврилова, А.М. Поддєрьогін, А.А. Попова, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [1-6].

Ефективність використання оборотних активів залежить від багатьох факторів, при цьому одні фактори можуть носити довгостроковий характер, інші – короткочасний. Серед них можна виділити зовнішні фактори, що впливають незалежно від інтересів і діяльності підприємства, і внутрішні, на які підприємство може активно впливати. До зовнішніх факторів належать такі: загальна економічна ситуація в країні, особливості законодавства, політична ситуація в країні, умови отримання кредитів і процентні ставки по них, можливість цільового фінансування, участь у програмах, що фінансуються з бюджету тощо.

Враховуючи ці та інші чинники, підприємство може використовувати внутрішні резерви раціоналізації руху оборотних активів [5, с 230].

Також, для ефективного використання оборотних активів треба враховувати те що, всі види оборотних активів схильні до ризику втрат. Грошові активи значною мірою схильні до ризику інфляційних втрат: короткострокові фінансові вкладення - до ризику втрат частини доходу, у зв'язку з несприятливою кон'юнктурою фінансового ринку, а також ризику втрат від інфляції; дебіторська заборгованість - до ризику неповернення або несвоєчасного повернення, а також ризику втрат від інфляції; запаси товарно-матеріальних цінностей - ризику втрат від природних втрат тощо. Тому політика управління оборотними активами має бути спрямована на мінімізацію ризику їх втрат, особливо в умовах дії інфляційних чинників [7, с. 258].

Підвищення ефективності використання оборотних активів, в першу чергу, забезпечується прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

Прискорення обертання оборотних активів має велике значення для стабільності фінансового стану підприємства, виходячи з наступних основних причин:

- по-перше, від швидкості обертання активів залежить розмір річного обороту, бо підприємство, що має невеликий обсяг коштів, але більш

ефективно їх використовує, може робити такий оборот, як і підприємство з більшим обсягом коштів;

- по-друге, прискорення обороту та тій або іншій стадії кругообігу активів (наприклад, скорочення часу перебування запасів матеріалів і готової продукції на складі) зменшують тривалість обігу на інших стадіях.

Значні резерви підвищення ефективності використання оборотних активів закладені безпосередньо в самому підприємстві. У сфері виробництва це відноситься, насамперед, до виробничих запасів. Запаси відіграють важливу роль у забезпеченні безперервності процесу виробництва, але в той же час вони представляють ту частину засобів виробництва, яка тимчасово не бере участі у виробничому процесі.

Ефективна організація виробничих запасів є важливою умовою підвищення загальної ефективності використання оборотних активів. Основні шляхи скорочення виробничих запасів - це раціональне їх використання, вдосконалення нормування (встановлення мінімальної суми коштів, що забезпечує стійкий фінансовий стан підприємства), ліквідація наднормативних запасів матеріалів, поліпшення організації постачання, у тому числі шляхом встановлення чітких умов постачань запасів і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагоджена робота транспорту [1, с. 265]. Важлива роль належить покращенню організації складського господарства на підприємстві.

Скорочення часу перебування оборотних активів у незавершеному виробництві досягається шляхом удосконалювання організації виробництва, поліпшення застосовуваних техніки і технології, удосконалювання використання основних фондів, насамперед їхньої активної частини, економії на усіх стадіях руху оборотних активів.

У сфері обігу оборотні активи не беруть участь у створенні нового продукту, а лише забезпечують його доведення до споживача. Зайве відволікання коштів у сферу обігу - негативне явище. Одними з самих важливих передумовами скорочення вкладень оборотних активів у сферу обігу є раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків, своєчасне оформлення документації і прискорення її руху, дотримання договірної і платіжної дисципліни [3, с. 148].

Підприємствам треба звертати увагу також і на управління грошовими коштами. Позитивно вплине на стан підприємства прискорення обороту грошових коштів за рахунок поліпшення інкасації торгової виручки, суворого лімітування залишків грошових коштів у касах торгових підприємств, в дорозі, на розрахунковому рахунку в банку тощо. Треба ефективно використовувати грошові кошти - на рахунках в банку треба зберігати мінімально необхідні суми грошових коштів, також всі вільні залишки слід перераховувати для дострокового погашення отриманих кредитів, вкладати в цінні папери, надавати кредит юридичним і фізичним особам.

Таким чином, прискорення обороту оборотних активів дозволяє вивільнити значні кошти і, таким чином, збільшити обсяг виробництва без

додаткових фінансових ресурсів, а вивільнені кошти використати відповідно до потреб підприємства.

Література

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учебный курс / И.А. Бланк. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. - 656 с.
2. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2008. – 308с.
3. Фінансовий аналіз. Ковальов В. В. - М.: Фінанси й статистика, 2008. – 341с.
4. Фінанси підприємств: Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогін: - К.: КНЕУ, 2002. – 413с.
5. Фінанси підприємств [Текст]: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. - 6-те вид., перероб. та допов. - К.: КНЕУ, 2006. - 552с.
6. Финансы организаций (предприятий) / А. Н. Гаврилова, А. А. Попова.– М.: КНОРУС, 2007. – 608 с.
7. Финансовый менеджмент: [Пер. с англ.] / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел, 393,[2] с. ил. 20 см, 2-е изд., стер. М. Информ.-изд. дом "Филинь", 1997. - 475 с.

Кіщенко В.О.

магістрант спеціальності фінанси і кредит
Донецький національний технічний університет

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖЕР, ЙОГО РОЛЬ І ЗАДАЧІ В УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

Управління оборотними активами становить найбільш велику частину фінансового менеджменту у всій системі управління використанням активів підприємства. Це пов'язано з існуванням великої кількості елементів активу, які формуються за рахунок оборотного капіталу, необхідних індивідуалізації управління. Важливість виявляється і високою динамікою трансформації видів оборотних активів; високою роллю в забезпеченні платоспроможності, рентабельності та інших цільових результатів фінансової діяльності підприємства.

Відомо, що складовими оборотних активів є виробничі запаси, запаси готової продукції товарів, дебіторська заборгованість, векселі отримані, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти. Склад і структура оборотних активів визначають сутність, функції і завдання управління ними.

У роботі Я. Дропа дається наступні визначення: «організація управління оборотними активами - утворення і вдосконалення системи управління оборотними активами, тобто розподіл обов'язків і повноважень підрозділів підприємств у сфері функціонування оборотних активів і формування відповідного методичного, інформаційного та програмно-технічного забезпечення». Однак таке визначення не дає чіткого уявлення про цілі, функції та завдання такого управління.

Можна дати таке визначення процесу управління оборотними активами - цілеспрямовані дії суб'єкта управління в галузі фінансового менеджменту, спрямовані на забезпечення ефективного планування, формування та

використання запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів з метою досягнення платоспроможності, підвищення оборотності та ефективності діяльності підприємства.

Без вправного фінансового менеджера ефективне управління оборотними активами може стати для підприємства недосяжною ціллю. Ефективне управління оборотними активами повинне здійснюватися менеджером за такими напрямками: 1) управління дебіторською заборгованістю; 2) управління запасами; 3) управління грошовими коштами підприємства.

Засоби в дебіторській заборгованості свідчать про тимчасове відволікання коштів з обороту підприємства, що викликає додаткову потребу в ресурсах, і може призвести до напруженого фінансового стану. Дебіторська заборгованість може бути припустимою, тобто обумовленою діючою системою розрахунків, і неприпустимою, що свідчить про недоліки фінансово-господарської діяльності. Існують різні види дебіторської заборгованості: товари відвантажені; розрахунки з дебіторами за товари та послуги; розрахунки за отриманими векселями; розрахунки з дочірніми підприємствами, з бюджетом, з персоналом за іншими операціями; анонси, видані постачальникам і підрядникам; заборгованість учасників за внесками до статутного капіталу; розрахунки з іншими дебіторами [1, с. 125].

Для управління дебіторською заборгованістю фінансовому менеджеру потрібно використовувати такі прийоми [5, с. 315]:

1. Виключення з числа партнерів підприємства дебіторів з високим рівнем ризику.

2. Періодичний перегляд граничної суми кредиту.

3. Використання можливості оплати дебіторської заборгованості векселями, цінними паперами, оскільки очікування оплати «живими грошима» може обійтися набагато дорожче.

4. Формування принципів здійснення розрахунків фірми з контрагентами на майбутній період.

5. Виявлення фінансових можливостей надання фірмою товарного (комерційного) або споживчого кредиту.

6. Визначення можливої суми оборотних активів, які відволікаються у дебіторську заборгованість за товарним і споживчим кредитом, а також за виданими авансами.

7. Формування умов забезпечення стягнення дебіторської заборгованості. У процесі формування цих умов на фірмі повинна бути визначена система заходів, що гарантують отримання боргу. До таких заходів відносяться: оформлення товарного кредиту забезпеченим векселем; вимогу страхування дебіторами кредитів, що надаються на тривалий термін та ін.

8. Формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язання контрагентами - дебіторами.

9. Визначення процедури стягнення дебіторської заборгованості.

Управління грошовими активами або залишком грошових коштів, постійно знаходиться в розпорядженні підприємства, становить невід'ємну частину функцій загального використання оборотних активів. Розмір залишку

грошових активів, яким оперує підприємство в процесі господарської діяльності, визначає рівень його абсолютної платоспроможності, впливає на тривалість операційного циклу, а також характеризує певною мірою інвестиційний потенціал здійснення підприємством короткострокових фінансових вкладень за рахунок оборотного активу. Основною метою фінансового менеджера в процесі управління грошовими активами є забезпечення постійної платоспроможності підприємства. У цьому отримує свою реалізацію функція грошових активів як засобу платежу, що забезпечує реалізацію цілей формування їх операційного, страхового та компенсаційного залишків. Пріоритетність цієї мети визначається тим, що ні великий розмір оборотних активів і власного капіталу, ні високий рівень рентабельності господарської діяльності не можуть застрахувати підприємство від порушення проти нього позову про банкрутство, якщо в передбачені терміни через брак грошових активів воно не може розрахуватися за своїми невідкладним фінансовими зобов'язаннями. Тому в практиці фінансового менеджменту управління грошовим активами у складі оборотних активів часто отождоюється з управлінням платоспроможністю [3, с. 136].

Поряд з цією основною метою важливим завданням у процесі управління грошовими активами є забезпечення ефективного використання тимчасово вільних грошових коштів, а також сформованого інвестиційного їх залишку. З урахуванням основної мети використання оборотного активу в процесі здійснення управління грошовими активами формується відповідна фінансова політика. У процесі її формування фінансовому менеджеру слід врахувати, що вимоги забезпечення постійної платоспроможності підприємства визначають необхідність створення високого активу грошових активів, тобто переслідує цілі максимізації їх середнього залишку в рамках фінансових можливостей підприємства. З іншого боку, слід врахувати, що грошові активи підприємства в національній валюті при їх зберіганні в значній мірі схильні втраті реальної вартості від інфляції; крім того, грошові активи в національній та іноземній валюті при зберіганні втрачають свою вартість у часі, що визначає необхідність мінімізації їх середнього залишку.

Однією з найважливіших завдань фінансового менеджера є управління матеріально-технічними запасами (МТЗ). Сутність управління МТЗ в рамках окремо взятого підприємства зводиться до нарощування цих запасів до тих пір, поки граничні витрати на утримання додаткової партії запасів не перевищать зменшуються граничні вигоди від цієї додаткової партії. Менеджеру, який займається запасами, необхідно постійно мати відомості про оборотність того чи іншого товару, а також про час його доставки з моменту замовлення. У цьому випадку можна уникнути затовареності складу шляхом розрахунку необхідного рівня запасів.

При розробці оптимальної політики управління запасами менеджеру необхідно взяти до уваги наступне: рівень запасів, при якому робиться замовлення; мінімально допустимий рівень запасів (страховий запас); оптимальна партія замовлення. Для оптимального управління запасами необхідно: оцінити загальну потребу в сировині на планований період;

періодично уточнювати оптимальну партію замовлення й момент замовлення сировини; періодично уточнювати і з'являти витрати за замовленням сировини і витрати по зберіганню; регулярно контролювати умови зберігання запасів; мати хорошу систему обліку.

Таким чином, основні завдання фінансового менеджера в галузі управління оборотними активами: визначити правильну структуру активів; прагнути мати мінімально можливу величину товарно-матеріальних запасів. Забезпечувати своєчасні оптимальні обсяги замовлень; своєчасно отримати гроші у покупців і замовників. Прискорити приплив грошових коштів; відстрочити платежі. Уповільнити відтік коштів; збільшити обсяг продажів; розробити відповідну для підприємства інвестиційну стратегію.

Література

1. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: учебник / Ю. Бригхем. - СПб.: Экономическая школа, 2008. - 497 с.
2. Ван Хорн, Дж. Основы управления финансами: учебник / пер. с англ. под ред. И.И. Елисейевой. - М. : Финансы и статистика, 2007. - 800 с.
3. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Э. А. Маркарьян. - Ростов н/Д : Феникс, 2008. - 377 с.
4. Моляков, Д. С. Теория финансов предприятий : учебник / Д. С. Моляков, Е. И. Шохин. - М. : ИНФРА-М, 2007. - 354 с.
5. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент. Теория и практика : учебник / Е. С. Стоянова. - М. : изд-во Перспектива, 2009. - 656 с.
6. Фольмут, Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я: учебник / Х. Й. Фольмут. - М. : Финансы и статистика, 2010. - 288 с.

Корчан А.В.

аспірант кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Глобальне управління якістю як ідеологія та практика побудови бізнес-систем має досить багато різновидів. Потрібно враховувати наступні найважливіші компоненти:

1. Управління окремими процесами як ключ до загального успіху. Саме через оптимізацію окремих процесів можна досягти якісно нового функціонування банку. Натомість, аналіз вже існуючих та функціонуючих продуктів чи підрозділів внесе значно більше дисбалансу в оптимізацію банківської діяльності та залишить менше можливостей досягнення успіху.

2. Систематичність покращень. При управлінні якістю принциповим є постійне відстеження виникаючих неефективних ситуацій на рівні банку в цілому, а не тільки його окремих підрозділів. Для банку принципово важливо не чекати появи проблеми, а передбачати її та заздалегідь забезпечувати її вирішення з метою підвищення ефективності управлінської системи.

3. Фокус на рівні банку в цілому, а не на окремих його підрозділах. Зарубіжний досвід однозначно свідчить, що позитивного ефекту можна досягти лише у випадку, якщо зміни проводяться та постійно відслідковуються у всіх підрозділах банку. Натомість, позитивний ефект, досягнутий лише в якомусь окремому підрозділі банку, втрачає значущість на тлі неефективної діяльності інших структурних одиниць банку [1].

4. Орієнтація на споживача. Цей компонент включає: використання ступеня задоволеності клієнта як головного індикатора якості; зосередженість на клієнтському сервісі (індивідуальна робота з клієнтом); включення потреб клієнтів в плани розвитку банку та більш глибока, порівняно з традиційною, інтеграція клієнтів і банку (наприклад, тісна взаємодія по створенню нових банківських продуктів з метою поліпшення їх якості).

5. Управління на основі фактів. Даний компонент вимагає від банку систематичного прийняття рішень на основі фактичної оцінки стану справ.

6. Залучення працівників до процесів оптимізації діяльності банку. При цьому працівники посідають визначальне місце, оскільки добре поінформовані про «вузькі місця» в роботі банку і мають найбільший потенціал усунення неефективності. Цей компонент близький до ідеології децентралізації прийняття управлінських рішень, встановлення тісних зв'язків між результатами роботи та винагородою працівників.

7. Багатофункціональний менеджмент. Ця ідея полягає в тому, що на всіх стадіях розробки, здійснення та удосконалення системи управління якістю банківських продуктів працівники не повинні замикатися на функціонуванні свого підрозділу банку, їм необхідно бути максимально залученими у відповідні процеси на рівні банку. Даний принцип визнає, що тільки таке управління, орієнтоване лише на процеси і яке сприймає структурні кордони своїх підрозділів як другорядний чинник, має можливість створити дійсно високоєфективну систему управління.

Загалом, поняття «управління якістю банківських послуг» включає декілька визначень, а саме:

- підтримка та персональна участь керівництва банку у заходах по оптимізації процесів обслуговування клієнтів;
- стратегічне планування коротко- та довгострокових напрямків діяльності банку з урахуванням заходів підвищення якості продуктів та послуг банку;
- концентрація кожного співробітника банку на потребах та очікуваннях клієнтів[2];
- розробка заходів щодо поліпшення якості продуктів та послуг банку та виявлення можливостей їх удосконалення;
- виділення адекватних ресурсів для навчання та мотивації працівників з метою підвищення якості продуктів та послуг банку;
- надання працівникам повноважень для прийняття рішень та заохочування до командної праці;
- розробка систем контролю якості продуктів та послуг банку.

Загалом, підвищення якості послуг є довгостроковим та постійним завданням в процесі постійної боротьби за клієнтів. Із розвитком науково-технічного прогресу ця проблема стає більш складною [3]. Вирішити її тільки шляхом контролю неможливо, тому слід застосовувати комплексний та системний підходи щодо впровадження концепції управління якістю.

Факторами прискорення організації управління якістю банківських послуг є:

- зацікавленість вищого керівництва;
- наявність методичної бази;
- досконалість банківських технологій;
- заохочення співробітників банку до якісного обслуговування клієнтів;
- облік витрат, які виникають у результаті неякісного обслуговування клієнтів.

В умовах зростаючої конкуренції банки України зможуть вижити, лише постійно дбаючи про поліпшення якості задоволення споживацьких потреб. Досягти цього допоможе ефективна система управління якістю банківських продуктів та послуг, добре налагоджена організація та сучасна технологія їх позиціонування в ринковому середовищі.

Література

1. Масааки И. Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний. – М.: Альпина бизнес бук, 2004 – 274 с.
2. Мельников В.П., Смоленцев В.П., Схиртладзе А.Г. Управление качеством. – М.: Академия, 2005. – 346 с.
3. Тютюник А.М. Управління якістю // Банківські технології. – 2004. – № 1. – С. 34-35.

Крамаренко І.С.

к.е.н.

*Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
ВНЗ «Університету «Україна»*

КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Процес євроінтеграції в Україні, вимагає від вітчизняних підприємств найвищого рівня конкурентоспроможності. Для забезпечення належного рівня конкуренції між суб'єктами господарювання держав Європейського Союзу та нашої країни, необхідно негайно використовувати науково-технічний прогрес в забезпеченні новітніми технологіями вітчизняні підприємства. Для цього потрібні наявні фінансові ресурси. Кредити на сьогоднішній день є найбільш альтернативним і розповсюдженими джерелом фінансування. Тому постає нагальна потреба у вивченні сучасного стану, визначенні проблем та наданні рекомендацій щодо покращення процесу кредитування підприємств.

Сучасний стан кредитування підприємств України має позитивну динаміку (рис.1).



Рис. 1. Динаміка кредитування підприємств України протягом 2008-2013 років, млн. грн. [1]

На рис.1 можна зробити висновок, що кредити надані резидентам країни тільки в 2009 році менше за увесь період дослідження, що пов'язано з кризою 2008 року. Найбільші зміни в кредитуванні суб'єктів господарювання відбулися в 2011 році, кредити збільшилися порівняно з попереднім роком на 68986 млн. грн. На кінець серпня 2013 року сума кредитів більша ніж в 2012 році і становить 851247 млн. грн.

З поміж основних проблем кредитування вітчизняних підприємств можна виділити наступні:

- недоступність кредитних ресурсів через значні відсоткові ставки та відсутність заставного майна;
- недотримання гарантій повернення кредитів через збитковність підприємств;
- відсутність гнучкості з боку банківської системи в бік підприємців через значні ризики банків в процесі кредитування внаслідок важкого виходу з економічної кризи;
- низький рівень регулювання і підтримки підприємців з боку держави, відсутність логічності і системності в діях влади.

Розвиток системи кредитного забезпечення підприємств повинен здійснюється за такими напрямками:

- формування належної кредитної інфраструктури;
- сприяння формуванню кооперативної кредитної системи, спрямованої на обслуговування малого та середнього бізнесу в сільській місцевості;
- стимулювання розвитку кредитних спілок та їх об'єднань на селі;
- удосконалення механізмів кредитування суб'єктів, зокрема запровадження заставних операцій з використанням специфічних видів цінних паперів;
- удосконалення механізму державної підтримки за рахунок застосування механізму здешевлення відсоткових ставок за користування кредитами;

- сприяння розвитку мережі кредитного забезпечення реалізації продукції за форвардними і ф'ючерними контрактами;

- формування системи реєстрації боргових зобов'язань і застав, здійснення заходів з розвитку ринку боргових зобов'язань і застав, фінансових деривативів;

- забезпечення функціонування надійної системи гарантування повернення кредитів шляхом використання механізму відшкодування збитків за рахунок формування страхових резервів (гарантійних фондів), а також застосування програм державної підтримки доходності сільськогосподарського виробництва;

- впровадження нових механізмів кредитування шляхом застосування фінансових інструментів (зокрема, під заставу майбутнього врожаю та шляхом застави земель сільськогосподарського призначення та прав користування ними) [2, с.16].

Основними напрямами щодо стабілізації механізму кредитування вітчизняних підприємств є комплекс заходів із боку держави та банківської системи спрямованих на розвиток дієвого інтеграційного механізму взаємодії з суб'єктами господарювання.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
2. Крамаренко І.С. Державне фінансування агропродовольчої сфери України / І.С. Крамаренко // Агросвіт. – 2013. – №17. – С.13-17.

Куницьн И.И.

студент

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, Россия

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В современных условиях замедления экономического роста в России особо актуализируется проблема управления банковскими рисками. При этом, очевидно, что риском, приносящим кредитным организациям наибольшие потери, выступает кредитный. Региональные банки, структура кредитных портфелей которых слабо диверсифицирована и спектр проводимых операций весьма ограничен, подвержены ему наиболее сильно.

Учитывая это, при разработке концепции управления рисками, особенно важно оценить текущий уровень кредитного риска, принятого банком. Подобный анализ традиционно начинают с изучения величины, динамики и структуры кредитных вложений.

В большей степени, чем абсолютные показатели, уровень кредитного риска, которому подвержен банк, характеризуют индикаторы качества ссудного портфеля, базовым среди которых выступает доля просроченной задолженности. Как отмечает коллектив авторов под руководством Лаврушина О.И. и Валенцевой Н.И., данный показатель оказывает серьезное влияние как

на ликвидность, так и на доходность банка и непосредственно характеризует качество его портфеля [3]. Вместе с тем, полагаем, что степень кредитного риска наиболее адекватно идентифицируется не на основе доли просроченной задолженности в общем объеме кредитного портфеля, а на основе удельного веса ссуд, имеющих просроченные платежи определенной длительности. Это обусловлено тем, что по корпоративным и розничным ссудам устанавливается график погашения. В итоге, даже при полном прекращении обслуживания долга со стороны заемщика, значительная часть ссуды в течение длительного времени отражается на балансовых счетах по учету кредитов.

Важным критерием, характеризующим уровень качества кредитных портфелей банков, выступает величина сформированных резервов на возможные потери по ссудам [4]. Однако, помимо абсолютной величины резерва, следует принимать в расчет и его соотношение с размером кредитного портфеля. Так, Сорокина И. [5] предлагает использовать коэффициент резерва:

$$K_{рез} = \frac{РВПС_{\phi}}{КВ} \times 100\%. \quad (1)$$

где РВПС_ф – сумма фактически созданного резерва на возможные потери по ссудам, руб.;

КВ – абсолютная величина кредитных вложений банка, руб.

Существенным фактором для определения уровня кредитного риска портфеля является степень диверсификации последнего, поскольку отраслевая, территориальная или видовая концентрация кредитных вложений значительно повышает риск непогашения ссуд в случае изменения конъюнктуры рынка.

С целью ограничения уровня концентрации, а также предотвращения чрезмерного кредитования связанных с банком лиц, Инструкцией Банка России от 03.12.2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков» [1] предусмотрен расчет ряда нормативов (Н6, Н7, Н9.1 и Н10.1).

Так, норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) призван предотвратить концентрацию кредитных вложений по крупным заемщикам:

$$Н6 = \frac{Крз}{К} \times 100\%. \quad (2)$$

где Крз – совокупная сумма кредитных требований банка к заемщику или группе связанных заемщиков за вычетом сформированного резерва на возможные потери, руб.;

К – собственные средства (капитал) банка, руб.

При этом следует отметить, что норматив Н6 не рассчитывается в отношении кредитных организаций – участников банковской группы, в состав которой входит банк-кредитор, а также в отношении требований к Российской Федерации, федеральным органам исполнительной власти и к Банку России.

Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) ограничивает совокупную величину крупных кредитных рисков банка и рассчитывается по формуле:

$$H7 = \frac{\sum K_{скр}i}{\kappa} \times 100\%. \quad (3)$$

где $K_{скр}i$ – i -й крупный кредитный риск за вычетом сформированного резерва на возможные потери, руб.

При этом, в соответствии со статьей 65 Федерального закона от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [2], крупным кредитным риском считается сумма кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента, превышающая 5 % капитала банка.

Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) ограничивается нормативом Н9.1:

$$H9.1 = \frac{\sum K_{рп}i}{\kappa} \times 100\%. \quad (4)$$

где $K_{рп}i$ – величина i -го кредитного требования банка, а также кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера, срочным сделкам и производным финансовым инструментам в отношении участников (акционеров), которые имеют право распоряжаться 5 и более процентами долей (голосующих акций) банка, за вычетом сформированного резерва на возможные потери, руб.

Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1) регулирует кредитный риск банка в отношении всех инсайдеров, к которым относятся физические лица, способные воздействовать на принятие решения о выдаче кредита банком:

$$H10.1 = \frac{\sum K_{рс}i}{\kappa} \times 100\%. \quad (5)$$

где $K_{рс}i$ – величина i -го кредитного требования к инсайдеру банка, кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера, срочным сделкам и производным финансовым инструментам, заключенным с инсайдером, за вычетом сформированного резерва на возможные потери, руб.

Согласно требованиям ЦБ РФ, максимально допустимыми числовыми значения нормативов Н6, Н7, Н9.1 и Н10.1 являются 25 %, 800 %, 50 % и 3 % соответственно.

Оценка структуры кредитных вложений по видам обеспечения также позволяет оценить уровень кредитного риска, сосредоточив внимание на видовой концентрации обеспечения.

Исследование практики управления кредитными рисками в региональных банках позволило выявить существенные недостатки в их системах риск-менеджмента:

- отсутствие единообразия в инструментарной базе измерения и минимизации рисков;
- нежелание банковских менеджеров осуществлять управление рисками на основе процессного подхода;
- применение упрощенных методик идентификации величины рисков;

- недостаточное внимание к рискам, не участвующим в расчете обязательных нормативов, установленных Банком России (стратегический, правовой риск, риск потери деловой репутации и др.).

Решение названных проблем видится в свете комплексного использования процессного подхода, что позволит вывести управление рисками кредитных организациях на качественно иной уровень, повысит уровень их финансовой устойчивости к неблагоприятным рыночным изменениям и обеспечит сохранность средств вкладчиков и кредиторов.

Литература

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
2. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ (ред. 23.07.2013 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
3. Банковские риски: учебное пособие / Кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
4. Гиляровская Л.Т., Паневина С.Н. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов. – СПб.: Питер, 2003. – 240 с.
5. Сорокина И. Анализ кредитного риска коммерческого банка [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://bankir.ru/tehnologii/s/analiz-kreditnogo-riska-kommercheskogo-banka-10002316>

Лисенко В.С.

аспірант кафедри економічної кібернетики

Абрамітова Д.Р.

аспірант кафедри економічної кібернетики

Українська академія банківської справи Національного банку України

МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ

На сьогоднішній день вартість тих чи інших медичних послуг у різних країнах світу не є однаковою, що є цілком логічним, враховуючи стан розвитку національних економік, демографічну та соціальну ситуації, яка складається в країні тощо. В останні роки в результаті глобалізації, наслідками якої є стирання кордонів між країнами, у світі сформувався особливий туристичний потік – люди, які їдуть за лікуванням за кордон – і з кожним роком цей потік стає дедалі більшим. В рамках ЄС діє директива 2011/24/EU, в якій йдеться мова про транскордонне надання медичних послуг в рамках Союзу. Прийняття даної директиви формалізує бажання органів влади систематизувати процес надання медичних послуг за кордоном, захищаючи як пацієнтів, так і провайдерів медичних послуг. Проте, на нашу думку, наразі медичний туризм недостатньо використовується страховими компаніями, які займаються медичним страхуванням – у разі більшої організованості потоків медичних туристів закордон можна зменшувати витрати на їх лікування в країні.

Метою дослідження є аналіз теоретичної основи та сучасного стану функціонування медичного туризму у світі та розробка рекомендацій для страхових компаній щодо його використання з метою зменшення витрат за полісами добровільного медичного страхування.

Термін «медичний туризм» з'явився наприкінці 80-х рр. ХХ ст. Його зародженню сприяли глобалізація, розвиток інформаційних технологій та зростання загальних витрат на охорону здоров'я. Показово, що станом на 2011 р. об'єм світового ринку медичного туризму оцінювався в 100 млрд. дол. США на рік [1].

Під медичним туризмом розуміють практику надання медичних послуг за межами країни проживання, що дозволяє поєднувати відпочинок за кордоном з отриманням висококваліфікованої медичної допомоги. Дуже часто медичний туризм ототожнюють із оздоровчим, проте вони не є тотожними. На думку дослідника Хелен Косбурн, основними відмінностями між оздоровчим та медичним туризмом є те, що останній передбачає першочергове отримання медичної допомоги для вирішення конкретних проблем із здоров'ям людини, в той час як оздоровчий туризм більшою мірою направлений на покращення загального самопочуття людини – за допомогою спеціальних фітнес- та релакс-програм. Зазвичай медичний туризм тісно інтегрований із системою медичних закладів, у той час як оздоровчий орієнтований на туристично-рекреаційну інфраструктуру [2].

Привабливість медичного туризму для споживачів зумовлена наступними факторами: по-перше, це висока вартість медичних послуг в індустріально розвинутих державах, по-друге, це високорозвинені медичні технології у ряді країн, по-третє, це низька якість медичного обслуговування або відсутність сучасної інфраструктури в країні походження [3].

Можна говорити про те, що протягом останнього десятиріччя медичний туризм розвивається прискореними темпами. Він стає альтернативою туристичному сектору. Країнами-лідерами медичного туризму є наступні: Індія, Коста-Ріка, Угорщина, Туреччина, Литва, Ізраїль, Йорданія.

Найбільш значимим регіоном для медичного туризму є Азія. Щорічно даний регіон приймає близько 1,3 мільйонів медичних туристів. Розуміння необхідності розвитку медичного туризму на терені своїх держав прийшло до таких країн, як Таїланд, Сінгапур, Індія, Південна Корея та Малайзія. В Таїланді медичний туризм почався з активного проведення операцій по зміні статі у 1970-х рр. Щодо Індії, то медичні послуги тут коштують досить дешево, тому виручка країни від медичного туризму у 2012 р. складала близько 1,9 млрд. дол. США.

У США витрати населення на медичний туризм склали 5,5 млрд. дол. США, а в Європі ця цифра сягнула 3,5 млрд. євро. Лише Чехія щорічно заробляє більше 1 млрд. дол. від медичного туризму. Попит на медичний туризм генерується жителями країн Північної Америки, Західної Європи та Середнього Сходу. Європейські туристи найчастіше обирають такі країни, як Індія, Малайзія та Таїланд. Малайзія популярна серед ісламських представників Середнього Сходу. Сінгапур обирають туристи із Японії, а Кубу – представники Середньої Америки.

За даними дослідження, проведеного McKinsey Healthcare в США, 32% населення готові виїхати закордон для отримання медичних послуг. Кількість американських туристів, які від'їжджали на лікування закордон у 2007 р. досягла 300000 осіб. Громадяни США найчастіше їдуть лікуватися в Мексику, країни Південної Америки, Індію та Таїланд. Серед даної групи населення найбільшим попитом користуються операції зі зміни статі та по штучному заплідненню.

Основним фактором розвитку медичного туризму є різниця у ціні тих чи інших медичних послуг у різних країнах. Наприклад, відкрита операція на серці в середньому коштує близько 70000 дол. США. Вартість подібної операції в Індії – 3000-5000 дол. США, а в першокласному медичному закладі Туреччині – 10000 євро. Лікування безпліддя коштує 15000-16000 дол. США у США і 2600 дол. США у Туреччині. Офтальмологічні операції в країнах ЄС в середньому обійдуться в 4000-8000 євро, а в Туреччині – 600 євро. Окрім цього, в ряді країн косметичні, стоматологічні та пластичні медичні втручання не покриваються медичною страховкою, тому бажаючи знизити свої витрати, громадяни цих країн від'їжджають за отриманням такої допомоги закордон.

На нашу думку, дуже показовими є результати дослідження турецьких вчених: в середньому, протягом звичайної відпустки турист витрачає в країні 650 дол. США, а якщо мова йде про медичний туризм, то доходи країни зростають у 4,5 разів – до 2500 дол. США у розрахунку на одного туриста [4].

Україна певною мірою також є привабливою для іноземних медичних туристів. Багато туристів уже цілеспрямовано приїжджають за кількома видами лікування: стовбуровими клітинами (через його заборону у себе на батьківщині), до стоматологів (завдяки їхньому високому рівню при порівняно низькій вартості) та в репродуктивні клініки за допоміжними технологіями. Значним потенціалом для розвитку в'їзного та внутрішнього медичного туризму володіють також курорти з мінеральними водами і цілющими грязями [5].

Наразі основними гравцями світового ринку медичного туризму є приватні компанії, які укладають договори з клініками та відправляють своїх клієнтів на лікування закордон. Відповідно, клієнти оплачують як послуги лікарів, так і посередницькі послуги компанії, самостійно. На нашу думку, така схема є досить ризикованою, адже по факту клієнт може отримати неякісну послугу (або не отримати її взагалі), окрім цього, посередники, які діють на ринку – зазвичай невеликі фірми, які діють в межах власних можливостей.

Перспективним, як ми вважаємо, є залучення до схем медичного туризму страхових компаній, які працюють на ринку добровільного медичного страхування. Для клієнтів це б означало безумовність отримання обіцяної послуги та зменшення її вартості (так, клієнт лише купує відповідний поліс медичного страхування до того, як йому знадобиться медична допомога, а у разі настання страхового випадку компанія може прийняти рішення щодо доцільності лікування клієнта не вдома, а закордоном). Для страхових компаній це також могло б принести вигоду, в першу чергу, матеріальну (по суті, немає різниці, кому платити – вітчизняному провайдеру медичних послуг чи зарубіжному, питання лише в розмірі платежів). Окрім цього, майже в кожній країні представлені

багатонаціональні страхові компанії, що дає змогу контролювати надання медичних послуг за кордоном (так, наприклад, компанія може бути впевненою, що кошти на лікування мають цільове призначення, і що пацієнтам не надається зайва медична допомога). По суті, за такої схеми діяльності страхові компанії (або їх структури) самостійно виконують посередницькі послуги на ринку медичного туризму. Нарешті, такі дії можуть спричинити зростання попиту на програми добровільного медичного страхування через розширення ряду медичних закладів, з якими страхова компанія працює.

Зважаючи на вищезазначене, можна говорити про те, що світовий ринок медичного туризму є не лише молодим, а й таким, що динамічно розвивається. Наразі його розвиток є досить хаотичним, він не носить системного характеру. На нашу думку, до цього ринку необхідно активно залучати страхові компанії, які б мали змогу оптимізувати витрати за полісами добровільного медичного страхування за рахунок лікування клієнтів за кордоном.

Література

1. Пациенты без границ! [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.apteka.ua/article/109128> – Название с экрана.
2. Романів О. Географія медичного туризму Європи [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2010_8/Romaniv.pdf - Назва з екрану.
3. Говорень И. Зарождение медицинского туризма в Республике Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_47.pdf – Название с экрана.
4. ВАКА: Health tourism sector report [Electronic source] – Access mode : <http://investinwmr.org.tr/Opportunities/Health%20Tourism.pdf> – Title from the screen.
5. Медичний туризм набуває популярності [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://smi.liga.net/articles/2013-02-15/8346497-medichniy_turizm_nabuva_populyarnost_.htm# – Назва з екрану.

Маковська М.В.

аспірантка

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ

Розглядаючи довільний аспект діяльності будь-якого банку або функціонування банківської системи в цілому, неважко простежити його зв'язок із управлінням активами і пасивами. Це свідчить не лише про цілісність банку як системи, а й про важливість процесу управління активами і пасивами банку, роль якого в розвитку економіки важко переоцінити. Так, прагнення банків до швидкого зростання короткострокових прибутків, що на певний час затьмарило перспективу довгострокових наслідків, врешті-решт призвело до розбалансування грошових потоків. Хибні цілі окремих банків та неправильні способи їх досягнення дорого коштували всій банківській системі, а негативні

наслідки, як хвороба, швидко поширилися на всю економіку країни, ввівши її в кризовий стан.

Таким чином, нещодавні події черговий раз продемонстрували суттєві недоліки в управлінні активами і пасивами як вітчизняних, так і зарубіжних банків, підкресливши необхідність його вдосконалення.

В науковій літературі з управління активами та пасивами представлено публікації багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, значний внесок у розвиток досліджень з цієї теми зробили: М.Д. Алексеєнко, О.В. Дзюблюк, І.Б. Івасів, О. Лаврушин, І. Лютий, Дж.Ф. Маршал, А. Мещеряков, Л.О. Примостка, П. Роуз, Дж. Сінкі, Н. Хіміч та інші.

В основі будь-якої діяльності лежать, перш за все, мета та спосіб їх впровадження, які й становлять її філософські та методологічні аспекти.

Повне та всебічне дослідження механізму управління активами і пасивами банку вимагає виходу за рамки класичного функціонального підходу, згідно якого кожен підрозділ виконує лише власну задалегідь визначену частину роботи, не піклуючись про кінцевий результат. За таких умов створюються так звані та значно ускладнюється управління процесом. Простежити весь логічний ланцюг причинно-наслідкових зв'язків, що виникають при управлінні активами і пасивами банку, та керувати ним дозволяє процесний підхід.

Розроблений на початку ХХ століття основоположником адміністративної (класичної) школи управління Анрі Файолем, майже за сто років процесний підхід до управління організацією наростаючими темпами поширювався серед міжнародних компаній-лідерів, а згодом набув широкого використання в повсякденній практиці й серед інших підприємств.

На сьогоднішній день згідно запроваджених Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO – International Organization for Standardization) вимог щодо використання процесного підходу до управління підприємством (стандарти ISO серії 9000 «Менеджмент якості») працюють більше мільйона компаній в більш як 170 країнах світу [5].

«Процесним підходом може вважатися систематична ідентифікація і менеджмент задіяних у організації процесів і особливо їх взаємозв'язків» [3, с. 323].

Впровадження процесного підходу в банках України останнім часом набуло значного поширення. Проте його ефективність залежить, в першу чергу, від управлінської зрілості конкретного банку (її можна визначити, наприклад, за моделлю зрілості компанії аналітико-консалтингової компанії Gartner [4]) та вимагає не лише зацікавленості керівництва, а й розуміння мети та суті змін з боку персоналу. Останнє прийнято називати knowledge management – «управління обізнаністю», тобто забезпечення належного рівня проінформованості співробітників щодо діяльності організації.

Управління банком на основі процесного підходу починається з побудови моделі бізнес-процесів, яка по суті являє собою систему взаємопов'язаних та логічно декомпованих бізнес-процесів банку. На сьогоднішній день існує велика кількість узагальнених моделей, що описують бізнес-процеси компанії

(наприклад, класифікація процесів APQC – Американського центру якості процесів), проте, враховуючи специфіку банківської діяльності в цілому та кожного конкретного банку зокрема, необхідною є побудова власної моделі.

Модель банку, в першу чергу, призначена для використання менеджментом банку з метою контролю всіх наявних у банку процесів. Їх же чітке виконання забезпечується регламентацією, а покращення – оптимізацією. В багатьох банках вже зараз існують структурні підрозділи, що займаються оптимізацією бізнес-процесів, проте цим не слід обмежуватися.

Логічним продовженням впровадження процесного підходу можна вважати методика ошадливе виробництва (lean management), за якого до процесу оптимізації залучаються всі працівники, без обмежень.

Досить часто це відбувається шляхом створення «банку ідей».

«Банк ідей» это множество идей, отражающих инициированные проекты, собранные и собираемые с целью повышения результативности использования интеллектуального потенциала, обеспечения его стабильного развития и приращения» [1, с. 84].

Особливою складністю процесу інтегрованого управління активами і пасивами є те, що в ньому задіяна велика кількість суб'єктів. Їх можна умовно поділити на зовнішніх та внутрішніх. Зовнішні суб'єкти доцільно розглядати, досліджуючи управління активами та пасивами на рівні банківської системи. Хоча в науковій літературі під поняттям «управління активами і пасивами» розуміють діяльність окремого банку другого рівня, це призводить до звуження загальної картини. Насправді ж, регуляторні органи також задіяні в цьому процесі. Отже, систему інтегрованого управління активами і пасивами можна розглядати як в широкому сенсі (на рівні банківської системи), так і у вузькому – на рівні окремого банку. Крім того, внутрішніх суб'єктів цього процесу можна, в свою чергу, поділити на постійних та змінних. До перших належать підрозділи, до функціоналу яких входить стратегічне, тактичне чи оперативне управління активами та пасивами банку на постійній основі (Правління банку, Комітет з управління активами та пасивами, Казначейство, підрозділи ризик-менеджменту, внутрішній аудит тощо). До другої підгрупи належать співробітники, тимчасово залучені в цьому процесі (будь-які підрозділи банку шляхом участі в «банку ідей»).

Система інтегрованого управління активами і пасивами повинна забезпечити залучення до цього процесу всіх зацікавлених суб'єктів в межах банку, а також забезпечити мотивацію, тобто зацікавленість всіх вже залучених (в межах функціональних обов'язків) осіб.

Отже, на рівні окремого банку СІУАП – це цілісна сукупність організаційно-функціональних елементів та адаптивних відносин між ними у процесі безперервного поліпшення структури та динаміки активів і пасивів з метою підвищення вартості банку та досягнення його стратегічних цілей.

Підсумовуючи вище викладене, можна зауважити, що управління активами і пасивами банку повинно носити не лише злагоджений та всебічний характер, а й бути цілісним, тобто розглядатися в межах єдиної системи. На сьогоднішній день відбувається зближення науки та бізнесу, що здійснює на

них позитивний вплив, оскільки цей процес є двобічним. Тому розвиток методологічної бази зберігає свою актуальність. СИУАП дає змогу узагальнити надзвичайно складний та не менш важливий процес та є предметом для подальшого розгляду та вивчення.

Література

1. Журан Е.А., Погорецкая В.Я. «Банк идей» - фактор стабільного приращення інтелектуального потенціала// *Економіка Крима*. — 2011. — № 2(35) — С. 83-88.
2. Чуб О.О. Імплементация процесного підходу в банках в умовах глобалізації// *Вісник ЖДТУ*. — 2008. — № 4 (46) — С. 322-329.
3. <http://www.gartner.com>
4. http://www.iso.org/iso/ru/home/news_index/news_archive/news.htm?refid=Ref75

Маркуц Ю.И.

аспірант

Донецкий национальный университет

АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «БЮДЖЕТ»

Фундаментальные исследования в области бюджета впервые появились к концу XVIII века, а сам термин «бюджет» распространился в официальных документах в начале XIX века, однако еще в 1781 году отчет, составленный министром финансов Франции Жаком Неккером, по своему содержанию был максимально похож на документ, который позже назвали бюджетом. Следовательно, именно этот год принято считать годом, когда был создан первый бюджет.

Большинство ученых, которые исследовали сущность и формирование понятия «бюджет» указывали на английское происхождение этого слова. Однако, в Финансовой энциклопедии и в Экономическом словаре «Гранат» есть ссылки на старо-нормандские корни слова «bougette», в переводе значимое как «кожаный мешок», от которого произошло слово «budget» и со временем было заимствовано французским языком.

Вопросы управления бюджетом, правовое регулирование механизма функционирования государственного и местных бюджетов, нашли свое отражение в работах таких ученых, как: Л. Баластрик, Д. Бекерский, В. Белопольская, А. Бережная, Т. Бондарчук, О. Василик, Л. Воронова, В. Воротина, Н. Исаева, Н. Карлин, О. Кириленко, В. Кравченко, О. Кузьменко, И. Лунина, И. Мацюра, М. Мельникова, В. Мухин, А. Мярковский, Д. Новиков, Ц. Огонь, В. Опарин, К. Павлюк, Ю. Пасечник, Б. Райзберг, И. Сазонец, Л. Сафонова, О. Сунцова, В. Федосов, И. Форкун, Е. Хорошева, М. Чечетов, С. Юрий и ряд других.

На современном этапе развития науки экономическая категория «бюджет» рассматривается в разрезе следующих аспектов: социально-экономический, финансово-материальный, политико-правовой аспекты.

І. Социально-экономический аспект:

1. О.Н. Горбунова: бюджет - абстрактное выражение всех процессов в области экономики и социальной сферы, которые происходят в государстве [1, с.128];
2. О.В. Врублевская, М.В. Романовский: бюджет - совокупность экономических (денежных) отношений органов государственной власти и местного самоуправления с юридическими и физическими лицами, которые связаны с перераспределением валового национального продукта и части национального богатства в связи с необходимостью удовлетворения социально-экономических и властно-политических функций государства, ее граждан [2, с.18-19];
3. Л.В. Фещенко, П.В. Провоза, Н.В. Кузьминчук: бюджет – это экономическая категория, которая отражает денежные отношения, которые возникают между государством с одной стороны, юридическими и физическими лицами – с другой, по поводу создания централизованного фонда средств государства и его использования на расширенное воспроизводство, удовлетворение общественных потребностей, выполнение государством своих функций [3, с.21];
4. С.И. Юрий: бюджет - денежные отношения, которые возникают между государством и предприятиями, учреждениями, организациями, физическими лицами, по поводу создания фонда денежных средств и его использования на расширенное воспроизводство [4, с.5];
5. Н.Д. Ериашвили: бюджет - система императивных денежных отношений, в процессе которых создается и используется бюджетный фонд [5, с.75];
6. Ю.В. Пасечник: бюджет как экономическая категория является формой существования реальных, объективно обусловленных распределительных отношений, которые выполняют специфическое предназначение – удовлетворение потребностей как общества в целом, так и его административно-территориальных структур в финансовых ресурсах [6, с.270].

II. Финансово-материальный аспект:

1. Ю.А. Крохина: бюджет – централизованный денежный фонд, который формируется на определенном территориальном уровне для обеспечения функций соответствующих органов власти [7, с.198];
2. Л.К. Воронова: бюджет – установленный нормами закона, принятого Верховной Радой Украины или решением органов местного самоуправления, план формирования и использования централизованного (для государства или соответствующей территории) фонда средств, необходимого для выполнения задач и функций государства в целом и административно-территориальных единиц, которые возглавляются органами местного самоуправления [8, с.112];
3. О.Д. Василик, К.В. Павлюк: бюджет – это фонд финансовых ресурсов, который находится в распоряжении органов исполнительной власти

- определенного уровня и используется для выполнения возложенных на них функций, предусмотренных конституцией [9, с.155];
4. Н.И. Химичев: бюджет – основной финансовый план создания, распределения и использования централизованного денежного фонда разного уровня, который утверждается соответствующими представительскими органами государственной или местной власти для обеспечения задач и функций государства в целом [10, с.110];
 5. В.А. Лебедев: бюджет – отображение всего движения финансового управления государства, в котором в виде четкой системы определены все потребности и все средства на уж покрытие, что достигается разделением всех доходов и расходов на рубрики [11, с.171-172];
 6. О.Д. Данилов, Д.М. Серебрянский: бюджет – это установленный нормами закона, принятый Верховной Радой или решениями местных советов народных депутатов, план создания и использования централизованного фонда денежных средств (доходов и расходов) на определенный период, необходимый для осуществления государства своих задач и функций в целом и органов местного самоуправления в частности [12, с.162];
 7. М.П. Кучерявенко: бюджет – это правовой акт, основной финансовый план создания, распределения и использования централизованного денежного фонда государства или территориальной громады [13, с.97].

III. Политико-правовой аспект:

1. А.А. Тедеев, В.А. Парыгина: бюджет как юридическая категория – основной финансовый план создания, распределения и использования публичных финансов (бюджет-план), который принимается по особой процедуре представительным органом государственной власти в форме закона (бюджет-закон) [14, с.22];
2. О.А. Музыка-Стефанчук: бюджет – это закон Украины (о государственном бюджете) или решение органов местного самоуправления (по поводу местного бюджета), в которых утверждаются основные финансовые планы по формированию и использованию средств [15, с.86];
3. В.М. Опарин: бюджет – это совокупность законодательно регламентированных отношений между государством и юридическими и физическими лицами в распределении и перераспределении ВВП, а в определенных условиях — и национального богатства [16, с.24];
4. О.С. Близинок, Н.Л. Губерская, О.А. Музыка, Р.А. Усенко: бюджет – совокупность правовых норм, внешнее оформление запланированных будущих доходов и расходов, которые должны обеспечить функционирование государства в целом и отдельных ее территорий [17, с.55];
5. М.В. Карасева, Ю.А. Крохина: бюджет – публично-правовая категория, которая имеет нормативное закрепление и предназначена для выражения исключительно государственных интересов и интересов муниципальных образований [18, с.100];

6. Е.С. Дмитренко: бюджет – утвержденная в форме закона или правовых актов представительских органов местного уровня роспись доходов и расходов на определенный срок с целью обеспечения выполнения задач и функций органов государственной власти, органов власти Автономной Республики Крым или местного самоуправления [19, с.15].

С теоретической точки зрения бюджет является целостной экономической категорией, на основе которой представляется возможным проследить всю систему финансово-экономических отношений, связанных с формированием государственного и местных бюджетов. Исследование экономической природы бюджета предполагает учет механизмов действия объективных экономических законов, которые предусматривают обязательства и полномочия государства, ее органов власти перед обществом в процессе управления потоками финансовых ресурсов.

Литература

1. Горбунова О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России / О.Н. Горбунова. – М.: Профобразование, 2003. – С.128
2. Бюджетная система Российской Федерации / под ред. О.В. Врублевской, М.В. Романовского. – СПб: Питер, 2008. – С.18-19.
3. Фещенко Л.В. Бюджетна система України / Л.В. Фещенко, П.В. Провоза, Н.В. Кузьминчук. – К.: Кондор, 2008. – С.21.
4. Юрій С.І. Концептуальні засади сутності бюджету / С.І. Юрій // Фінанси України. – 2001. - №10. – С.5.
5. Ериашвили Н.Д. Финансовое право: учеб. для вузов / Н.Д. Ериашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – С.75.
6. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. / Ю.В. Пасічник. – К.: Знання-Прес, 2002. – С.270.
7. Крохина Ю.А. Финансовое право России / Ю.А. Крохина. – М.: Норма, 2008. – С.198.
8. Воронова Л.К. Финансовое право Украины: учеб. / Л.К. Воронова. – К.: Прецедент, 2006. – С.112.
9. Василик О.Д. Державні фінанси України / О.Д. Василик. – К.Вища школа, 1997. – С.28.
10. Финансовое право: учеб. / под ред. Н.И. Химичева. – М.: БЕК, 1995. – С.110.
11. Лебедев В.А. Финансовое право / В.А. Лебедев. – М.: Статут, 2000. – С.171-172.
12. Государственные финансы / под ред. В.М. Федосова. – К.: Знання, 1991. – С.158.
13. Финансовое право Украины: учеб. / под ред. М.П. Кучерявенко. – К.: Юринком Интер, 2007. – С.97.
14. Парыгина В.А. Бюджетное право и процесс / А.А. Тедеев, В.А. Парыгина. – М.: Эксмо, 2005. – С.22
15. Музыка-Стефанчук О.А. Финансовое право / О.А. Музыка-Стефанчук. – К.: Атика, 2007. – С.86.
16. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. — С.24.
17. Близнюк О.С. Місцеві фінанси в Україні: правове регулювання / О.С. Близнюк, Н.Л. Губерська, О.А. Музика, Р.А. Усенко. – К.: Знання, 2007. – С.55.
18. Карасева М.В. Финансовое право / М.В. Карасева, Ю.А. Крохина. – М.: Юристъ, 2001. – С.100.
19. Фінансове право України. Особлива частина: навч. посіб. для студ. вузів / Е.С. Дмитренко. – К.: Алеута, 2007. – С.15.

Нестерова Д.С.
аспірант

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

СТРАТЕГІЧНЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

Роль страховиків в управлінні ризиками економічної системи характеризується можливістю отримання позитивного ефекту від впровадження стратегічного фінансового управління страховими компаніями.

Вагомий внесок у дослідження правил організації та управління фінансовою діяльністю страхових компаній зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як А.В. Василенко, О.О. Гаманкова, Н.І. Лахметкіна, Н.М. Нікуліна, Р.В. Пікус, Р.Т. Юлдашев та інші. У той же час, певні питання, що стосуються організації фінансової діяльності та стратегічного управління інвестиційною діяльністю страхових компаній залишаються невирішеними. Тому дана тема є досить актуальною.

Стратегія являє собою детальний комплексний план, що призначений для забезпечення та здійснення місії суб'єкту господарювання і досягнення його цілей [2, с.10].

Зміст стратегічного фінансового управління страховою компанією полягає в ефективному управлінні процесом формування, розподілу, використання фінансових ресурсів з метою досягнення довгострокових цілей [5, с.130].

Стратегічне фінансове управління страховою компанією включає (рис.1):

- стратегію управління капіталом, що направлена на формування фінансових ресурсів отриманих від засновників, кредиторів та страхувальників;
- стратегію управління активами та інвестиціями, що полягає в оптимальному використанні та мобілізації усіх ресурсів компанії;
- стратегічний фінансовий контролінг, який включає довгострокове планування, координацію, аналіз та контроль, управління.

Стратегія управління активами та інвестиціями передбачає розробку інвестиційної стратегії страхової компанії.

Поняття інвестиційної стратегії впливає із загального визначення поняття стратегії, оскільки інвестиції є невід'ємною складовою фінансово-господарської діяльності організації. Тому інвестування як процес вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку безпосередньо пов'язаний зі стратегічним управлінням в цілому і, зокрема, з плануванням [1, с. 15].

Інвестиційна стратегія – це система довгострокових цілей інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, які визначаються загальними завданнями його розвитку та інвестиційною політикою, а також передбачає вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення [4, с. 41].

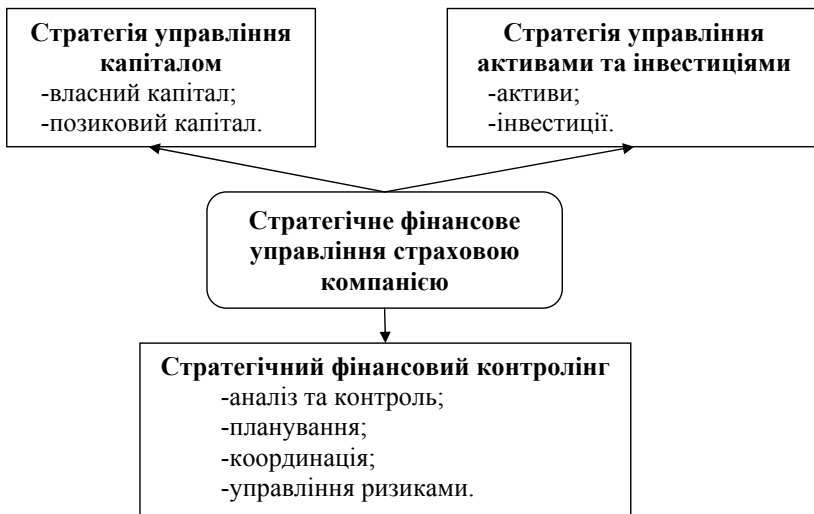


Рис. 1. Елементи стратегічного фінансового управління страховою організацією [5, с. 131]

Інвестиційна стратегія є структурованою сукупністю декількох взаємопов'язаних аспектів, таких як: інституційний, економічний, нормативно-правовий, інформаційно-аналітичний та інші.

Процес формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності включає:

- аналіз тенденцій розвитку діяльності страхової компанії;
- формування системи основних стратегічних цілей;
- визначення системи допоміжних цілей.

Для формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності страхової організації необхідно попередньо дослідити фактори зовнішнього інвестиційного середовища та кон'юнктуру інвестиційного ринку, а також оцінити сильні і слабкі сторони страхової компанії, що визначають особливості її інвестиційної діяльності.

Розроблена інвестиційна стратегія є однією з базисних передумов стратегічних змін загальної організаційної структури управління страховика, її організаційної культури та є складовою стратегічного фінансового управління страхової компанії [6, с.91].

Отже, стратегічне фінансове управління страховою компанією є невід'ємною складовою ефективною організації підприємницької діяльності страховика та сприяє проведенню обґрунтованих інвестиційних операцій з метою отримання додаткових джерел прибутку.

Література

1. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями. — Суми: Університетська книга, 2004. — 232 с.
2. Василенко А. В. Інвестиційна стратегія страхових компаній : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / А. В. Василенко. — К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2006. — 168 с.

3. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій : навч. посіб / О. О. Гаманкова. — К: КНЕУ, 2007. — 328 с.
4. Лахметкіна Н.І. Інвестиційна стратегія підприємства : навч. посіб. / Н.І. Лахметкіна. - М.: КНОРУС, 2006. - 184 с.
5. Нікуліна Н.М. Інвестиційна політика в страхових організаціях. Теорія і практика: навч. посіб.для студентів вузів / Н. Н. Нікуліна, С.В. Березіна. – М.:ІЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 511 с.
6. Сташкевич Ю. Теоретико-прикладні аспекти управління інвестиційною діяльністю страхових компаній в Україні на сучасному етапі / Ю. Сташкевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2007. - №94-95. – С. 91-93.

Попівняк Ю.М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЮВЕЛІРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Важке становище вітчизняних підприємств ювелірної промисловості зумовлює необхідність вживання негайних заходів для його покращення. Одним з дієвих способів у цьому контексті є підвищення ефективності функціонування фінансового механізму управління витратами (ФМУВ) таких підприємств, яке неможливе без впровадження відповідних методів управління витратами. Правильний вибір і застосування обраних методів - основна умова та запорука оптимізації величини витрат, зниження втрат із одночасним зростанням рентабельності, якості та інноваційності продукції.

Методи управління витратами широко досліджені вітчизняними (С.Ф. Голов, М.Г. Грещак, С.І. Ковтун, Г.В. Козаченко, Г.О. Партин, А.В. Череп та ін.) й зарубіжними (Е.А. Аткинсон, О.Н. Волкова, К. Друрі, М. Імаї, Р.С. Каплан, Р. Купер, МБ. Райан, Т. Скоун, Дж. Фостер, М. Хамер, Д.Р. Хенсен та ін.) вченими, але просте копіювання будь-якого із них без врахування чинників, які є визначальними в конкретних умовах господарювання для підприємств визначеного виду діяльності, призводить до непродуктивного витрачання ресурсів на впровадження методу без одержання позитивного ефекту. Окрім цього, в процесі застосування фінансові методи можуть потребувати не лише адаптації з врахуванням специфіки функціонування ювелірних підприємств, але й трансформації з метою удосконалення (використання нових форм, інструментів та важелів за незмінної основоположної ідеї методу). Сказане зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Формування оптимальної методики управління витратами на підприємствах ювелірної промисловості передусім передбачає вибір найефективніших методів такого управління. Ними виступають методи залучення зовнішнього ресурсу (outsourcing), еталонного оцінювання (benchmarking), цільового калькулювання (target costing), безперервного вдосконалення (kaizen costing), АВС- та ХYZ-аналізу (ABC-XYZ-analysis) та

управління за видами діяльності (activity based management), які не суперечать один одному, можуть використовуватися водночас, причому від такого їх застосування загальний позитивний ефект підсилюється.

Метод залучення зовнішнього ресурсу, перші приклади застосування якого припадають на 1930-і рр. [1, с. 62], а початок активного використання - на 90-і рр. XX ст., доцільно використовувати вибірково, зіставляючи власні витрати на виконання тієї чи іншої функції із витратами на залучення сторонньої організації для її здійснення. У ювелірній промисловості цей метод доречний, зокрема, при створенні інформаційної системи на підприємстві (крім зниження витрат, це дозволить зменшити терміни розробки і покращити якість обслуговування програмного забезпечення).

Однією із заporук ефективного функціонування вітчизняних підприємств є динамізм – здатність цих підприємств швидко адаптуватися до ринкових умов, раціонально використовуючи при цьому знання і закони ринку. Саме для вивчення знань і вмінь, набутих учасниками ринку, та їх впровадження у власній діяльності для підвищення ефективності управління витратами ювелірним підприємствам треба застосувати метод еталонного оцінювання (термін «бенчмаркінг» вперше з'явився у 1972 р. під час проведення оцінки ефективності діяльності консалтингової групи «PIMS», що здійснювалася Інститутом стратегічного планування Кембриджу [2], а концептуальне оформлення підходу відбулося у 1989 р. Р. Кемпом [3]). Переваги методу при підвищенні ефективності дії ФМУВ ювелірних підприємств такі: передбачає пошук нових можливостей управління витратами; знижує ризики діяльності при співробітництві підприємств, дозволяє підприємству самому виступати в ролі еталона та стати лідером за своїм видом діяльності; сприяє зниженню витрат і зростанню рентабельності; концентрує увагу на чинниках успіху управління витратами; зосереджується на задоволенні потреб споживачів; передбачає уникнення помилок управління витратами конкурентів.

Сьогодні ювелірний ринок характеризується значною мінливістю, яка спонукає підприємства шукати нові підходи до управління витратами, ґрунтуючись на поведінці та потребах споживачів. У цьому контексті пропонується одночасне застосування методів цільового калькулювання (його концепція вперше була впроваджена у корпорації Toyota у 1965 р., хоча деякі форми використовувалися компанією General Electric ще у 1947 р. [4]) та безперервного вдосконалення (термін «kaizen costing» було введено Я. Монденом у середині 1990-х рр. у розумінні системи, яка тісно взаємодіє із методом цільового калькулювання [5, с. 210]). Вони забезпечують поетапне осмислення кожної складової собівартості, досягнення її величиною оптимального для підприємства рівня, спонукають до знаходження нових, нестандартних рішень у ситуаціях, які потребують інноваційного мислення. Таким чином увесь процес створення продукції, починаючи з малювання ескізу виробу (цільове калькулювання) і закінчуючи його виробництвом та просуванням на ринку (безперервне вдосконалення) набуває інноваційного характеру за умови збереження її якості та не виходячи за межі заздалегідь встановлених витратних обмежень. Крім загальноприйнятого використання

цільового калькулювання під час проектування нового виробу, цей метод обов'язково слід застосовувати й до вже існуючої продукції для зміни її характеристик з врахуванням потреб споживачів, удосконалення технології виготовлення та впровадження додаткових заходів зі зниження витрат.

Спільне застосування методів цільового калькулювання та безперервного вдосконалення має для вітчизняних ювелірних підприємств ряд переваг: сприяє збереженню ресурсів за рахунок усунення втрат; створює умови для впровадження інноваційних виробів та процесів; змушує використовувати нові підходи до управління витратами, зорієнтовані на потреби покупців; забезпечує превентивний контроль витрат, постійну взаємодію зі зовнішнім середовищем, правильну стратегічну направленість виробничого процесу; надає конкурентні переваги та можливість обирати зручну цінову політику; передбачає співпрацю усіх відділів та служб, спільне вирішення проблем, високий рівень залучення кожного працівника у діяльність підприємства.

Зауважимо, що номенклатура витрат підприємств ювелірної промисловості є значною. Це утруднює детальний аналіз кожної їх статті з метою виявлення необхідності та можливості управління нею. Тому, для ідентифікації й управління тими статтями витрат, величину яких треба оптимізувати ефективно функціонуючому ФМУВ, слід використовувати інструменти ABC- та XYZ-аналізу, розробленого у США (набув широкого розповсюдження у кінці 1980-х років завдяки працям Г. Бере, Т. Джонсона, Р. Каплана, Р. Купера [6, с. 30]). Суть використання методу полягає у правильному виокремленні з усієї множини витрат тих, управління якими дозволить досягти бажаного підвищення ефективності функціонування ФМУВ та розробленні й впровадженні заходів для управління обраними витратами.

Використання методу ABC- та XYZ-аналізу має ряд суттєвих переваг, адже дозволяє виокремити статті витрат, які можливо та доцільно оптимізувати, визначити пріоритетні напрями такої оптимізації, перерозподілити зусилля управлінського персоналу відповідно до них, виявити ключові чинники зростання рентабельності та зниження витратного навантаження на діяльність підприємств ювелірної промисловості, розробити й реалізувати обґрунтовані заходи з оптимізації розміру витрат і, таким чином, покращити ефективність функціонування ФМУВ найшвидшим шляхом.

До думки про застосування прийомів калькулювання за видами діяльності, основоположні принципи якого запропоновано Дж. Стаубсом у 1971 р. у монографії «Activity Costing and Input-Output Accounting» [7, с. 96], підштовхнули чинники, пов'язані із постійним зростанням рівня конкуренції на ринку ювелірної продукції; зниженням вартості та складності обробки додаткової інформації, яка потрібна для впровадження методики; зростаючою питомою вагою накладних і, зокрема, загальновиробничих, витрат у величині сукупних витрат; чисельним асортиментом продукції, яка виготовляється; неефективною політикою розподілу накладних витрат та обчислення собівартості виробів на досліджуваних підприємствах.

Впровадження калькулювання за видами діяльності зробить процеси та операції, які відбуваються на підприємстві, зрозумілими і прозорими для

керівництва, дозволить визначити потребу в ресурсах, покращити їх розподіл, виявити недофінансовані чи надлишково профінансовані напрями діяльності, операції, які дублюються, покращити систему мотивації персоналу, підійти до управління витратами з точки зору вартості, якості, ефективності та постійного контролю, здійснити ефективне прогнозування і бюджетування.

Таким чином, для підвищення ефективності управління витратами ювелірних підприємств та здобуття конкурентних переваг акцент слід робити на впровадженні передового міжнародного досвіду, нових для вітчизняних підприємств фінансових методів, форм та моделей управління витратами. Запропонована сукупність фінансових методів такого управління, незважаючи на деякі труднощі впровадження окремих із них, дозволить досягти бажаного результату: прийняття оптимальних рішень стосовно цінової та асортиментної політики підприємств ювелірної промисловості, удосконалення їх виробничого процесу, процесів моделювання продукції, планування та зниження витрат.

Література

1. Поповиченко І.В. Управління ефективністю витрат будівельного підприємства на основі використання аутсорсингу: Монографія / І.В. Поповиченко, К.О. Спіридонова. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. - 200 с.
2. Козак Н. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії [Електронний ресурс] / Н. Козак // Управление компанией. - 2000. - № 1-2. - Режим доступу до статті: <http://www.management.com.ua/ct/ct003.html>.
3. Маслов Д. Укращення енергії функціонального менеджмента [Електронний ресурс] / Д. Маслов // Das Management. - 2010. - № 2. - Режим доступу до статті: <http://www.management.com.ua/qm/qm132.html>.
4. Редченко К. Японский след в стратегическом управлении затратами: таргет-костинг [Електронний ресурс] / К. Редченко. - Режим доступу до статті: <http://www.management.com.ua/finance/fin033.html>.
5. Управління витратами: Навч. посіб. / [М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.]; За заг. ред. М.Г. Грещака. - К.: КНЕУ, 2008. - 264 с.
6. Колінко Н. Аналіз ефективності управління інноваційною діяльністю на основі ABC-XYZ-аналізу / Н. Колінко // Економіка. - 2012. - № 3 (117). - С. 29-36.
7. Раскрученный Капланом метод ABC используют в морской пехоте и полиции // Финансовый директор. - 2012. - № 12 (122). - С. 96.

Мансров Г.М., к. е. н, доцент,

Попруга В.Ю., магістрант

Донецький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розроблення ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями та правильна організація процесу банківського кредитування є основою фінансової стабільності і ринкової стійкості комерційних банків. Тому від ефективності кредитної політики банку залежить його успішна діяльність.

Кожен банк визначає власну кредитну політику, беручи до уваги всю множину ризиків (внутрішніх і зовнішніх), якими він обтяжений, що впливають на ефективність його діяльності, ураховуючи також ставлення керівництва банку до ризику. Саме кредитна політика є основою стратегії ризику в діяльності банку. Вона може бути агресивною й традиційною (класичною). Кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети у процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з другого [1, с.68].

Оскільки головною метою комерційного банку є отримання прибутку і кредитні операції займають досить вагоме місце в діяльності банку загалом, то необхідно створити всі умови для максимального і повного залучення всіх верст населення, усіх суб'єктів господарювання до кредитного процесу. Проте кредитування є досить ризикованою діяльністю, оскільки наявний ризик неповерненості позики, що, у свою чергу, вже виключає отримання прибутку від такої операції. Тому необхідно зважувати всі ризики.

Ризик як вартісне вираження ймовірності подій більший, що більша можливість отримати прибуток. Отже, отримати прибуток можна в разі, коли ймовірність зазнати втрат буде зведена до мінімуму. В цьому напрямі існують дуже актуальні проблеми, пов'язані з розробленням єдиних основ оцінювання та методів розрахунку кредитного ризику за кожним окремим позичальником, галузю, країною в цілому.

Мета - аналіз механізму управління кредитними ризиками для пошуку шляхів їхньої мінімізації та очікування результатів реалізації в короткотерміновій і довготерміновій перспективі.

Дослідженнями теми кредитного ризику і його ролі у кредитній діяльності банку займались: В. І. Грушко, О. М. Дзюблюк, О. В. Васюренко, А. М. Мороз, А. А. Пересада, Л. О. Примостка, Т. О. Раєвська, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна, Н. П. Шульга та інші вітчизняні і зарубіжні автори, у працях яких містяться як теоретичні, так і практичні рекомендації щодо управління кредитним ризиком комерційного банку.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Ризик з позиції банку – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність організації досягати своїх бізнес-цілей). Зазначені обмеження стримують здатність банку здійснювати свою поточну діяльність або використовувати можливості для розширення бізнесу.

Спектр ризиків, які властиві вітчизняним банкам, і пов'язані з ними процеси кредитування рекомендується групувати за певними ознаками:

- чинники, що спричиняють ризики (зовнішні ризики – політичні, економічні, соціальні, інші; внутрішні ризики – пов'язані з активами або пасивами банку, з якістю управління й реалізацією фінансових послуг);
- ступінь забезпечення стійкого розвитку підприємства і банку (ризик втрати ліквідності, ризик втрати конкурентоспроможності);

- характер банківських продуктів (кредитний ризик, процентний ризик, валютний ризик);
- масштаб дії ризику – ризик, який виходить від групи операцій певного виду (сукупний ризик), ризик від окремих операцій із певним клієнтом (індивідуальний ризик), спільний ризик кредитування банками;
- величина ризику (високі ризики, середні ризики, низькі ризики).

Кредитний ризик має специфічні особливості, які повинні взяти до уваги органи правління банку в процесі правління.

По-перше, кредитний ризик є більш суб'єктивним, ніж інші фінансові ризики, зокрема ціннові, адже ризик коливання курсу валют чи відсоткових ставок визначається не одним банком, а всіма учасниками ринку. Кредитний ризик має індивідуальний характер, пов'язаний з окремим конкретним позичальником. Елемент суб'єктивізму включає також і оцінку моральних якостей позичальника та його фінансовий стан. Рівень кредитного ризику для позичальника може бути різним у різних банках.

Друга ознака пов'язана з попередньою і полягає в тому, що для виявлення ступеня кредитного ризику не використовують методи теорії ймовірності чи статистики. Як відомо, ці методи спрямовані на оцінювання статистичних взаємозв'язків, під якими розуміють послідовність, повторюваність, і порядок їхніх кількісних та якісних залежностей. У процесі вимірювання кредитного ризику перевагу слід віддавати не статистичним методам, а індивідуальній роботі з позичальником. Про це свідчить досвід закордонних банкірів, які при виявленні кредитного ризику широко використовують такі прийоми, як спілкування з можливими позичальниками, перевірка підприємства, аналіз про стан галузі, в якій позичальник здійснює свою діяльність.

Правління Національного банку України внесло зміни до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Про це йдеться у відповідній постанові НБУ від 28 грудня 2011 р. № 486, яка зареєстрована в Міністерстві юстиції України 24 січня 2012 р. за № 99/20412. Згідно з цим Положенням, оцінювання кредитних ризиків здійснюється за всіма кредитними операціями та коштами, що розміщені на кореспондентських рахунках, які відкриті в інших банках як у національній, так і іноземній валюті.

З метою розрахунку резерву під кредитні ризики банки мають здійснювати класифікацію кредитного портфеля за кожною кредитною операцією залежно від фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та з урахуванням рівня забезпечення кредитної операції.

На підставі класифікації валового кредитного ризику та врахування прийнятого забезпечення банк визначає чистий кредитний ризик за кожною кредитною операцією і зважає його на встановлений коефіцієнт резервування.

Відтепер банк має право також під час розрахунку чистого кредитного ризику враховувати заставу за умови, що відомості про її обтяження на його користь внесені до Державного реєстру обтяжень рухомого майна, Єдиного

реєстру заборон відчуження об'єктів нерухомого майна, Державного реєстру іпотек або Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Отже, у найближчому майбутньому вітчизняні банки будуть більше концентруватися на кредитних ризиках і одночасно нарощувати депозитні портфелі з кінцевою метою збалансувати свої кредитні та депозитні портфелі і знизити свої ризики. Банкам України для підвищення якості кредитування треба забезпечити зворотність наданих кредитів і позик, а також збільшити прибутковість кредитних операцій [2, с.101].

Отже, основною передумовою системи управління кредитним ризиком є кредитна політика банку – сукупність заходів, спрямованих для ефективного розміщення наявних коштів з метою забезпечення прибутковості банку. Кожен банк розробляє власну кредитну політику, на власний ризик, пов'язану з його діяльністю. Відповідно до кредитної політики банку будується система управління кредитним ризиком. Тому до основних елементів системи управління кредитним ризиком в Україні слід віднести:

- організаційне та інформаційне забезпечення кредитного процесу;
- сукупність нормативів і лімітів кредитної діяльності;
- оцінка кредитоспроможності позичальника;
- кредитний рейтинг (розміщення кредитів за ступенем ризику);
- визначення відсоткової ставки з урахуванням кредитного ризику;
- кредитний контроль;
- організація кредитного портфеля;
- усунення проблемних кредитів.

Завдяки збалансованому використанню цих елементів можна здійснити регулятивну переоцінку кредитів, а також виявити проблемні кредити і вжити відповідні заходи щодо них.

Література

1. Гордіца Т. М. Об'єктивні фактори кредитного ризику: сучасна теорія та практика в розрізі споживчого кредитування населення / Т. М. Гордіца // Економічні науки : Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : зб. наук. пр. – 2009. – № 4 (17). – С. 68–73.
2. Позняков О. І. Особливості банківського регулювання та нагляду в країнах з перехідною економікою / О. І. Позняков // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 101–107.

Портна О.В.

канд. екон. наук, доцент

Харківський інститут економіки ринкових відносин та менеджменту

СУКУПНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ

Становлення моделі розвитку України спонукає до вивчення багатьох фінансово-економічних проблем, у країні триває формування сучасної системи управління фінансами секторів економіки. Цьому сприяє низка проблем, що

потребують теоретико-практичного вирішення, серед яких можна визначити вихід зі світової фінансової кризи, що не оминула Україну, глобалізацію економіки та інтернаціоналізацію фінансів, розвиток ринкових фінансово-економічних відносин тощо. Створення умов для ефективного й динамічного економічного зростання, що базується на міцному фінансовому потенціалі і забезпечує стабільне підвищення добробуту громадян України, стає головною стратегічною метою макроекономічної політики держави в середньо- й довгостроковій перспективі. Тому перед наукою та практикою постають питання формування, ефективного функціонування та зміцнення сукупного фінансового потенціалу як індикатора фінансової міцності та фінансової безпеки країни, національного добробуту, міжнародної конкурентоспроможності тощо.

Широкі коло питань розвитку та удосконалення фінансових відносин, різних складових сукупного фінансового потенціалу України вивчали відомі українські вчені такі як Гесць В.М., Гриценко А.А., Глушенко В.В., Даниленко А.І., Лисяк Л.В., Луїна І.О., Лютий І.О., Львовчкін С., Меркулова Т.В., Носова О.В., Опарін В.М., Павлюк К.В., Пасічник Ю.В., Полозенко Д.В., Соболев В.М., Тютюнникова С.В., Федосов В., Чугунов І.Я., Шумська С.С., Юрій С.І. та багато інших. Аналіз стану наукових розробок із вказаної проблеми у вітчизняній літературі показує, що вченим та фахівцям належить вагомий теоретико-практичний доробок щодо вдосконалення фінансових відносин, впливу фінансів на розвиток економіки України. Але, у своїх дослідженнях науковці звертали небагато уваги на сукупний фінансовий потенціал країни, проблеми його формування, функціонування, результати реалізації. Тож пошук шляхів оптимізації його формування та функціонування є актуальним і необхідним науковим завданням. Сукупний фінансовий потенціал країни є складною категорією, яка містить багато питань фінансового, філософського, морального, економічного, екологічного, політичного й геополітичного характеру, що потребують ретельного вивчення, підвищують актуальність досліджень для сучасної економічної науки.

У сучасних фінансових та соціально-економічних напрямках розвитку країни особливої значущості набуває здатність сукупного фінансового потенціалу країни реалізовувати свою сутність, отримуючи високі результати реалізації. Сукупний фінансовий потенціал країни охоплює всю економічну систему та організовує грошові відносини між усіма його елементами з приводу формування та використання національних фінансових можливостей. Тобто визначити й обґрунтувати проблематику формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни і траєкторію його зміцнення не можливо без чіткого розуміння теорії, практики та проблем розвитку певних сфер діяльності та складових сукупного фінансового потенціалу країни. Але фінансовий потенціал це не тільки запаси та ресурси, це також можливості які можуть реалізуватися при певних умовах. Тому створення сприятливих умов для реалізації та нарощування сукупного фінансового потенціалу країни, використання фінансових можливостей на розвиток національної економіки

потребують розробки та застосування відповідних механізмів фінансового управління.

Як аргумент на користь значущості дослідження сукупного фінансового потенціалу та його складових, їх взаємозв'язку та взаємовпливу, слід навести думку Глущенко В.В., що перспективи розвитку суб'єктів господарювання пов'язані з рівнем їх фінансового потенціалу. Сучасний стан розвитку та ефективного функціонування суб'єктів господарювання потребує розробки напрямів якісного управління їх фінансовим потенціалом, нарощення фінансових ресурсів. Вважається, що саме ресурси є основою реалізації програм соціально-економічного розвитку. Дійсно, фінансовий потенціал є підґрунтям формування фінансів підприємств; основою забезпечення стійкого зростаючого припливу грошових коштів, достатнього для забезпечення поточної і довготривалої платоспроможності на основі стратегії стабільного економічного зростання [1, с. 13]. Погоджуючись з цим, зазначимо, що цю думку можна пристосувати й до сукупного фінансового потенціалу країни, розкриваючи його зміст та значення.

Ефективність функціонування сукупного фінансового потенціалу країни певною мірою залежить від його структурної побудови, яка, у свою чергу, кількісно та якісно обумовлюється результатами його реалізації. Структура є запорукою реального планування й повноти функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. І в наукових дослідженнях, що проводила Шумська С.С. [2], і у прагматичній сфері структура сукупного фінансового потенціалу країни визначається за фактичними даними наявності фінансових ресурсів його суб'єктів. Отже вона є результатом діяльності суб'єктів сукупного фінансового потенціалу країни. Тобто формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни – це певним чином організована система, основу якої становлять ресурси суб'єктів сукупного фінансового потенціалу країни, якими треба управляти, забезпечуючи повноту формування, ефективність функціонування та позитивні результати реалізації. При формуванні та функціонуванні сукупного фінансового потенціалу треба побудувати логіку системи в цілому, підходи до виділення джерел формування та напрямів функціонування, визначення їх місця та ролі в цій системі з метою здійснення ефективних структурних зрушень. Складові формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни мають різну значимість і ступінь складності в управлінні з позиції їх мобілізації та використання, також вони різняться масштабами, різним рівнем стабільності формування й приховування, заниження, тінізації, що є ще одною значною проблемою. Важливою складовою формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу будь-якої країни можна з впевненістю вважати фінансові ресурси населення. Досліджуючи фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку економіки, що формує сукупний фінансовий потенціал країни, гідний труд як фактор росту фінансового потенціалу домогосподарств, Гютюнникова С.В. зазначила, що ринковий фундаменталізм, гонитва за прибутком призвели до розвитку та розповсюдженню суспільства споживання, яке перетворює людину у

споживача (а не трудівника, творця), який не замислюється над руйнівними наслідками такого стану речей для природи та людини [3, с. 336]. Це, у свою чергу, безпосередньо негативно позначається і на формуванні та функціонуванні всього сукупного фінансового потенціалу України.

Наукові дослідження методології організації, формування й функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, механізмів його регулювання повинні базуватися на визначенні пріоритетів. Якщо однією з цілей функціонування сукупного фінансового потенціалу країни є забезпечення соціально-економічного зростання, то це обумовлює відповідні пріоритети та напрями його реалізації. Отже, ключовою умовою забезпечення розвитку України є зміцнення й зростання сукупного фінансового потенціалу, що має бути визначено наукою й практикою як один з головних орієнтирів фінансової стратегії щодо всебічного сприяння формуванню та збільшенню національного багатства. Зростання сукупного фінансового потенціалу стане не тільки основою фінансового забезпечення потреб країни, а й чинником створення відповідних умов збільшення його складових, зміцнення їх фінансового потенціалу, модернізації економіки України на нано-, мікро-, мезо- та макрорівні.

Таким чином, дослідження, формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни включає багато складових, повинно мати кількісні та якісні критерії оцінки, які можуть відобразитися в цілісній системі показників, соціально-економічних результатів та ступеня досягнення цілей, підвищення національного добробуту.

Одержання позитивних результатів у вирішенні проблем сукупного фінансового потенціалу України буде основою для досягнення високих стандартів життя населення, міжнародних рейтингів конкурентоспроможності країни, успішної інтеграції у світову фінансово-економічну спільноту [4, с. 208].

Підсумком даних досліджень є подальший розвиток визначення чинників, що впливають на формування та ефективність функціонування сукупного фінансового потенціалу України; до них можна віднести визначення та пріоритетність цілей його функціонування, методи оцінки, показники виміру, планування та прогнозування, результативність.

Література

1. Глушенко В.В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні / В.В. Глушенко // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 1 лют. 2013 р., Харків. — Х., 2013. — С. 13—25.
2. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С.С. Шумська // Фінанси України. — 2007. — № 5. — С. 55—64.
3. Тютюнникова С.В. Достойный труд как фактор роста финансового потенциала домохозяйств / С.В. Тютюнникова // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 1 лют. 2013 р., Харків. — Х., 2013. — С. 333—337.
4. Портна О.В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи / О.В. Портна // Проблеми економіки. — 2012. — № 4. — С. 205—208.

Прядко Ю.В.

студентка спеціальності «Економіка АПК»

СДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ: ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Проведена економічна реформа і перехід до ринкових механізмів функціонування економіки України, органічне включення її в процеси світового господарювання вимагають корінного перегляду всієї сукупності економічних важелів, використовуваних у системі керування. Перехід від переважно прямих адміністративних методів впливу до непрямих, заснованих на ринкових механізмах і взаємозв'язках, має потребу в заглибленому теоретичному осмисленні широкого кола мікро- і макроекономічних проблем, включаючи мотиваційний аспект господарської діяльності економічних суб'єктів, об'єктивні закономірності формування і використання доходів цих суб'єктів.

Актуальність вибраної мною теми важко переоцінити, оскільки фінанси підприємств забезпечують діяльність сфери суспільного виробництва, яке створює матеріальні блага та послуги, формує валовий внутрішній продукт і національний дохід суспільства, а також, завдяки оподаткуванню, формує основну частину фінансових ресурсів держави.

Фінанси підприємств - це регульовані у визначеному правовому полі за допомогою спеціальних методів, прийомів та інструментарію потоки коштів через створювану на мікрорівні систему грошових фондів, які забезпечують процес підготовки виробництва, виготовлення і реалізації продукції, утворення виручки, доходу і прибутку та забезпечення виробничого і соціального розвитку [3].

Забезпечуючи процес виробництва товарів і послуг фінанси підприємств формують певні економічні взаємовідносини між всіма учасниками виробничого процесу, які оцінюються розмірами частки коштів, яка спрямовується до кожного учасника.

Отже, об'єктом фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням грошових фондів. Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

В роботі використані метод теоретичного аналізу й систематизації, соціокультурний аналіз.

Погляди українських вчених, які досліджували економічну сутність фінансових ресурсів, є різними.

У В.М. Опаріна та Ю.М. Воробйова фінансові ресурси ототожнюються з капіталом суб'єктів господарювання. Це ототожнення дещо дискусійне. Згідно з визначенням капіталу - це загальна величина коштів підприємства у грошовій, матеріальній і нематеріальній формі, що приносить дохід [4]. А.Г. Загородній,

Г.Л. Вознюк розглядають фінансові ресурси як сукупність централізованих і децентралізованих коштів у розпорядженні суб'єктів господарювання, які є джерелом виробничого і соціального розвитку. О.Д. Василик, К.В. Павлюк фінансові ресурси характеризують як грошові нагромадження і доходи, що створюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення неперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб. В.Г. Белоліпецький подає визначення фінансових ресурсів як частини грошових коштів отриманих від доходів і зовнішніх надходжень, що призначені для здійснення фінансових зобов'язань та витрат з метою забезпечення розширеного виробництва. На наш погляд, це найбільш вдале визначення фінансових ресурсів, оскільки їх структура пов'язується із призначенням, створюється основа для управління і ефективного використання фінансових ресурсів з єдиних позицій.

Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність і є вирішальними для підприємства. Окрім його керівництва і колективу вони цікавлять вкладників капіталу (акціонерів), кредиторів, державні органи, в першу чергу податкову службу, фондові біржі, які займаються купівлею-продажем цінних паперів та ін.

Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є його прибуток, іноді його замінують показником доходу. Крім цих абсолютних показників для оцінки фінансового стану застосовують ряд відносних показників і коефіцієнтів.

Доход — найважливіший економічний показник роботи підприємств (фірм), що відбиває їхні фінансові надходження від усіх видів діяльності, кінцевим результатом якої виступає виробнича і реалізована продукція (зроблені послуги, виконані роботи), оплачені замовником. Доход — це грошові кошти, які продавець сподівається одержати за продану одиницю виготовленої продукції.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, всієї форм інвестування. Він служить джерелом сплати податків. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання його величини або принаймні стабілізувати її на певному рівні. Тому основний принцип діяльності підприємства (фірми) складається в прагненні до максимізації прибутку. З цієї причини прибуток виступає основним показником ефективності виробництва.

Головна вимога, яка пред'являється сьогодні до системи розподілу прибутку, що залишається на підприємстві, полягає в тім, що вона повинна забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і накопичення.

При розподілі прибутку, визначенні основних напрямків його використання насамперед враховується стан конкурентного середовища, що може диктувати необхідність істотного розширення і відновлення виробничого

потенціалу підприємства. Відповідно до цього визначаються масштаби відрахувань від прибутку у фонди виробничого розвитку, ресурси яких призначаються для фінансування капітальних вкладень, збільшення оборотних коштів, забезпечення науково-дослідної діяльності, упровадження нових технологій, переходу на прогресивні методи праці і т.п.

Для кожної організаційно-правової форми підприємства законодавчо установлений відповідний механізм розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, заснований на особливостях внутрішнього пристрою і регулювання діяльності підприємств відповідних форм власності.

Фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Він відображає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловому співробітництві, оцінює в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів за фінансовими та іншими відносинами.

Без аналізу фінансового стану сьогодні стає неможливим функціонування будь-якого суб'єкта економічної діяльності, включаючи й тих, що з певних причин не переслідують мету максимізації прибутків. Якщо ефективність господарювання є добровільною справою агента економічної діяльності, то фінансова звітність – обов'язковою: навіть дрібні приватні підприємства зобов'язані аналізувати свою фінансову діяльність, на основі якої вони будують звітність перед органами Державної податкової адміністрації.

Стійке фінансове становище формується в процесі всієї виробничо-господарської або комерційної діяльності підприємства. Однак партнерів та акціонерів підприємства цікавить не процес, а результат, тобто саме показники фінансового стану за звітний період, які можна визначити на основі офіційної фінансової звітності [1].

Пошук ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами та забезпечення їх реальної інтеграції в систему ринкових відносин зумовлює необхідність розробки певної фінансової стратегії на даному етапі розвитку підприємства. Адже, сьогодні нас відділяє вже немало часу відтоді, як Україна стала на шлях ринкових перетворень. Цей шлях і досі залишається складним та заплутаним, а часом навіть незбагненим пересічному громадянину, що давно звик чути про реформування економіки, не помічаючи реальних змін на краще. На думку багатьох західних економістів, проблема української промисловості полягає в тому, що керівники багатьох підприємств є вихованцями старої командно-адміністративної системи господарювання, в якій, при відсутності функціонуючого ринкового механізму та дефіцитності ресурсів, споживчий попит сприймався як небажане явище або, навіть, як гальмо економічного розвитку. Відмінність ринкової економіки в цьому відношенні полягає в тому, що споживчий попит в будь-якій формі розуміється виробником як стимул до збільшення обсягів виробництва.

Світовий досвід вчить нас тому, що дійсне просування на шляху реформ залежить від змін у виробничій сфері та знаходженні ефективних форм господарювання. Важливу роль в цьому процесі в Україні відіграє об'єктивний аналіз фінансового стану підприємств.

Література

1. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.; За ред. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003.
2. Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: навч.-метод.посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2002.
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. — К.: КНЕУ, 2002.
4. Федосов Б., Опарін В., Льовкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями. — Км, 2002.

Манєров Г. М., канд. екон. наук, доцент

Сакарова А. М., магістрант

Донецький Національний Технічний Університет

КРЕДИТНА ІНФОРМАЦІЯ – ОСНОВА ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ

У міжнародній банківській практиці процес управління ризиками розглядається як ключовий напрямок, банківського аналізу. Значна увага приділяється вивченню ризикових сфер і основних видів ризиків, пошуку ефективних методів контролю, оцінювання та моніторингу ризиків, а також створенню відповідних систем управління.

Кредитні ризики поряд з кредитною звітністю розглядаються в роботах таких економістів і фахівців як Ю. Бережний [1], В. Брижко [2], Р. Дворін [3], С. Кампо [4], М.К. Колісник [5], В. Корнєєв [6], Ю. Кугаткін [7], Т. Наумова [8], та інші.

Для стабілізації кредитно-банківської системи і її подальшого успішного розвитку необхідно продовжувати видачу нових кредитів, але при цьому треба зменшити ризики шляхом активізації обміну кредитною інформацією через бюро кредитних історій і використання продуктів кредитної звітності на всіх трьох стадіях кредитного циклу: прийняття рішення, моніторинг договору, стягнення заборгованості, що ми розглянемо у даній статті.

На сьогодні самі кредитні установи збирають дані щодо своїх позичальників-підприємств, але збір даних щодо позичальників-фізичних осіб, суб'єктів малого бізнесу без бюро кредитних історій дуже проблематичний. Без централізованої бази даних процес кредитування фізичних осіб буде зоставатися досить трудомістким, вимагаючи значних втрат часу, і дорогим.

Головною характеристикою системи управління кредитними ризиками є налагодження і автоматизація процесів роботи з інформацією, яка збирається кредитором з внутрішніх і зовнішніх джерел. Внутрішніми джерелами інформації є різні операційні системи кредитора де зберігається інформація про клієнтів, внутрішні так звані чорні списки, куди кредитор заносить інформацію про клієнтів, з якими він не хоче працювати з різних причин. Зовнішніми джерелами інформації є дані кредитного бюро, різні державні бази даних, наприклад, база даних міністерства внутрішніх справ України про втрачені паспорти, яку використовують банки для попередження шахрайств, інформація, яку одержують кредитори з заяв на видачу кредитів. Вся ця інформація зберігається і обробляється в електронному вигляді.

Розглянемо автоматизовані системи управління кредитними ризиками.

Система автоматизованої обробки заяв та оформлення документів.

Система автоматизованої обробки заяв та оформлення документів (DECISION MAKER) призначена для забезпечення функціонування процесу кредитування, його прискорення та підвищення ефективності на етапі залучення клієнтів і прийняття рішення про видачу кредиту. Запровадження системи забезпечує перехід від ручного до напівавтоматичного або повністю автоматичного процесу обробки заяв та оформлення документів на отримання кредиту.

При запровадженні системи DECISION MAKER забезпечується швидке виконання кредитного процесу, зберігання всієї необхідної інформації та ретроспективний контроль за виконанням окремих процедур. Система органічно з'єднується з необхідними зовнішніми та внутрішніми джерелами даних, включаючи основну банківську операційну систему. Враховуючи те, що українські банки не мають достатнього досвіду в роздрібному кредитуванні дуже важливим є використання зарубіжного досвіду і сучасних технологій по оцінці кредитних ризиків.

Система ідеально підходить для всіх кредитних продуктів, призначених для роздрібних клієнтів, малого та середнього бізнесу. Вона допомагає раціоналізувати обмін інформацією між всіма учасниками кредитного процесу, мінімізувати час, необхідний для аналізу кредитоспроможності клієнта, а також мінімізувати можливі ризики та витрати в процесі кредитування. До правил оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника входить одержання кредитного звіту бюро кредитних історій в автоматичному або півавтоматичному режимі, його оцінку і врахування в загальній оцінці кредитоспроможності.

Система оцінки кредитоспроможності. Система оцінки кредитоспроможності (система моделювання скорингу або кредитних балів) є технологією, що використовується кредитно-фінансовими установами для визначення кредитних ризиків. Обчислення кредитних балів проводиться шляхом використання статистичних методів і базується на інформації з кредитної історії клієнтів та соціально-демографічних даних, що мають вплив на виконання кредитних зобов'язань клієнтом.

Використання скорингу дозволяє відділити бажаних клієнтів, яким кредитор надає кредит від небажаних, яким треба відмовити. Також скоринг дозволяє зменшити так звану сіру зону клієнтів, які знаходяться на межі між бажаними і небажаними, тобто більш точно визначення кредитоспроможності потенційного позичальника дозволяє зменшити кількість клієнтів, яких важко віднести як до бажаних, так і до тих, яким треба відмовити.

Модель, включаючи інформацію щодо максимально можливого розміру кредиту, розробляється і адаптується відповідно до спеціальних вимог та потреб кожного кредитора із використанням унікального програмного забезпечення Кредитінфо. Рішення, що пропонується Кредитінфо, надає можливість здійснювати підрахунок балів на основі попередньо визначених параметрів, а також аналізувати результати використання моделі.

Впровадження системи кредитних балів (кредитного скорингу) в кредитний процес допомагає значно зменшити витрати кредитно-фінансової установи завдяки обранню найбільш надійних клієнтів, прискоренню процесу надання кредитів, мінімізації кількості недобросовісних позичальників, визначенню сегментації клієнтів для обрання найкращого цінового рішення тощо. Проект розробки та впровадження моделі кредитного скорингу передбачає персональні консультації, статистичний аналіз та перевірку даних, що надаються кредитором.

Система стягнення заборгованості. (DEBT MASTER) є системою управління документообігом, що підтримує напівавтоматичний однорідний процес стягнення заборгованості кредитором.

Основним призначенням системи є своєчасне виявлення та стягнення простроченого боргу на ранньому етапі з якнайменшими витратами для кредитора та без додаткового юридичного втручання або передачі даних до колекторської компанії. У відповідності з вимогами кредитора, Кредитінфо розробляє спеціальну систему, що складається з компонентів та процедур, повністю адаптованих до конкретного бізнес - та програмно-технічного середовища замовника.

Система стягнення заборгованості DEBT MASTER використовує автоматизовані засоби для успішного процесу стягнення заборгованості, що значною мірою зменшує кількість часу та витрати кредитора на стягнення боргу. Швидкість реакції кредитора грає значну роль у запобіганні можливих прострочень та помилок з боку позичальника. Система DEBT MASTER дозволяє контролювати статус позичальників, негайно інформувати кредитора про несвоєчасне здійснення внесків та здійснювати оперативні заходи для швидкого стягнення заборгованості.

На сьогоднішній день системи автоматизованого управління кредитними ризиками в різних конфігураціях встановили наступні банки: Шведбанк, Укргазбанк, Дельтабанк, Ренесанс Капітал, Індексбанк, Укрсиббанк, Райфайзен Аваль, ВТБ, Альфа банк, БМ Банк, та інші. З перелічених банків, майже всі є потужними гравцями на ринку роздрібного кредитування України але не всі використовують послуги кредитної звітності. Ощадбанк хоч і підписав угоду про використання послуг бюро з ПВБКІ ще в 2006 році, але досі не може почати реальну передачу даних і використання кредитних звітів з технічних причин. Альфа банк, як зазначалось вище, має своє власне бюро, реальну роботу якого ще не розпочато, і не збирається використовувати кредитну інформацію з інших бюро.

Стабілізації на кредитно-фінансовому ринку, разом із розвитком індустрії кредитної звітності, будуть сприяти, з однієї сторони, початок діяльності кредитних бюро, а з іншої, використання банками автоматизованих систем управління кредитними ризиками. Ми вважаємо, що НБУ має встановити критерії оцінки кредитних звітів бюро для обов'язкового використання банками, що позитивно вплине на банківську ліквідність.

Література

1. Бережний Ю./ Юрій Бережний, Інтернет газета Портмоне, листопад 2008.
1. Брижко В. Електронний банкінг у контексті захисту персональних даних/ В. Брижко. Київ 2008. – 34 с.
2. Дворін Р. Кредитные бюро передающие данные коллекторам надо лишать лицензии/ Рік Дворін. Власть денег №218, березень, 2009
3. Кампо С. Бюро кредитних історій: особливості регулювання діяльності в Україні / Сергій Кампо, газета «Правовий тиждень» №50 від 21 грудня 2009.
4. Колісник М. К. Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій в Україні/ М. К. Колісник, Науковий вісник НЛТУ України, вип.19.2 2009.
5. Корнєєв В. Бюро кредитних історій: послуги, функції та організація діяльності інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку/ В.Корнєєв, «Україна фінансова», 2009.
6. Куганкін Ю. Офіційний сайт міністерства юстиції України, Коментарі фахівців, архів 2008р./ Ю. Куганкін,
7. Наумова Т. Розвиток кредитно-інформаційної інфраструктури банківської діяльності в Росії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Тетяна Наумова. – Саратов, 2008.

Хомутенко В.П.

кандидат економічних наук, доцент

Хомутенко А.В.

кандидат економічних наук

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

АУДИТ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНСПЕКЦІЇ УКРАЇНИ

Дієвість органів місцевого самоврядування передбачає їх широку автономію щодо компетенції, порядку її здійснення і необхідних для цього коштів. Фінансовою основою діяльності органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети, ефективність виконання яких визначає добробут громадян та якість послуг, гарантованих державою. Підвищити ефективність управління коштами місцевих бюджетів можливо за рахунок посилення ролі державного фінансового контролю та вдосконалення його економіко-правових й інституціональних засад.

Законом України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» визначено, що органом, уповноваженим Президентом України на реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю, є Державна фінансова інспекція України [1, 2].

З метою розробки обґрунтованих пропозицій щодо підвищення законності та ефективності використання коштів місцевих бюджетів [1] в практику діяльності Державної фінансової інспекції України впроваджено таку форму державного фінансового контролю як державний фінансовий аудит. Метою його проведення є: оцінка законності та ефективності використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [1]. Основним

завданням державного аудиту місцевих бюджетів є забезпечення об'єктивної оцінки соціально-економічного розвитку регіону та формування орієнтовних напрямків вдосконалення системи управління централізованими фондами коштів.

Державний фінансовий аудит є не фіскальною формою контролю та носить рекомендаційний характер, його результати дозволяють керівництву підконтрольного суб'єкта проаналізувати власні помилки та виявити проріхи у системі внутрішнього контролю. Проте, беручи до уваги «традиції вітчизняного господарювання, фаховий рівень керівників та фінансову «культуру» не виключено, що значна частина рекомендацій за результатами аудитів може просто ігноруватись» [3]. Тому, результати державного фінансового аудиту (по кожному конкретному підконтрольному суб'єкту) необхідно оприлюднювати на публічних слуханнях та у ЗМІ. Особливо важливим це є у зв'язку з перевіркою використання централізованих фондів коштів, зокрема, місцевих бюджетів.

Державна фінансова інспекція здійснює такі різновиди державного фінансового аудиту:

1) аудит бюджетних програм (аудит ефективності) проводиться відносно місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів [4];

2) аудит виконання місцевих бюджетів проводиться з метою перевірки та аналізу фактичного виконання місцевого бюджету, ефективності використання комунальних коштів, майна та інших активів, достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [5];

3) аудит суб'єктів господарювання проводиться у випадку отримання певним суб'єктом коштів з місцевого бюджету або використання ним комунального майна [6];

4) аудит бюджетних установ, основним завданням якого є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю [7].

Проведення такої кількості різновидів державного фінансового аудиту, які мають один об'єкт – місцевий бюджет, призводить до дублювання контрольних заходів. З метою вдосконалення організації державного аудиту Держфінінспекції необхідно усунути недоліки нормативно-правової бази та привести вітчизняну практику у відповідність до міжнародних стандартів аудиту (INTOSAI). Зазначимо, що стандарти розрізняють фінансовий аудит – перевірка правильності або відповідності та аудит ефективності [8]. Тобто, державний фінансовий аудит бюджетних програм та державний фінансовий аудит виконання місцевих бюджетів – це аудит ефективності, а державний фінансовий аудит суб'єктів господарювання та державний фінансовий аудит бюджетних установ – фінансовий аудит.

При здійсненні правового врегулювання державного аудиту Держфінінспекції варто встановити різну періодичність для фінансового аудиту та аудиту ефективності. Так, зокрема, для того, щоб аудит ефективності місцевих бюджетів вирішував поставлені перед ним завдання необхідно охоплювати контролем період діяльності, який становить не менше ніж 2 роки. Це дозволить оцінити показники місцевого бюджету у динаміці, визначити характер причин, що впливають на ефективність виконання бюджетного процесу (разовий або триваючий). Таким чином, надані рекомендації будуть більш обґрунтованими та точними.

До проблем, існуючих на місцевому рівні, відносять «брак контролю за витратою коштів на місцях» [9]. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" визнає недостатню комплексність й системність внутрішнього контролю, який здійснюється Держфінінспекцією [9]. Тому, з метою підвищення законності та ефективності управління коштами централізованих фондів необхідно вдосконалити організаційно-правові засади проведення державного фінансового аудиту місцевих бюджетів Державної фінансової інспекції шляхом:

- врегулювання та приведення вітчизняного законодавства у відповідність до міжнародних норм й стандартів, що забезпечить розуміння та однозначне тлумачення нормативно-правових актів;
- координації контрольної діяльності Держфінінспекції з Рахунковою палатою, яка здійснює зовнішній державний фінансовий контроль, що забезпечить суб'єктів контролю додатковими відомостями щодо певного підконтрольного суб'єкта;
- системності проведення контролю, що дозволить сформувати контрольні дії в єдину систему, функціонування якої забезпечить досягнення поставлених цілей;
- формування комплексного методичного забезпечення, що дасть змогу підвищити результативність та позитивний ефект кожного конкретного контрольного заходу;
- створення інформаційної інфраструктури - інформація, яка збирається та аналізується Держфінінспекцією повинна мати високий рівень транспарентності (доступності, гласності, відкритості), що дозволить суспільству здійснювати належний громадський контроль.

Література

1. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993р. № 2939-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
2. Указ Президента України «Про Положення про Державну фінансову інспекцію України» від 23.04.2011р. № 499/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/499/2011>.
3. Любенко А. Сучасні вимоги до державного фінансового контролю в Україні // Економічний аналіз. Вип. 6. – 2010 – С. 441-444.

4. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм» від 10.08.2004р. № 1017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF>.
5. Постанова КМУ «Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів» від 12.05.2007р. № 698 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-2007-%D0%BF>.
6. Постанова КМУ «Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання» від 25.03.2006р. № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/361-2006-%D0%BF>.
7. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ» від 31.12.2004р. № 1777 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1777-2004-%D0%BF>.
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 р. / пер. з англ. О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: СТАТУС, 2006. – 1152 с.
9. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.

СЕКЦІЯ 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

Аніщенко Г.Ю., к.е.н.,

Загребельна Н.І., к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва

ОБЛІК ТА УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Особливе місце серед усіх видів страхування належить загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню, яке є системою прав, обов'язків і гарантій, що передбачають надання захисту соціального характеру та 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 [1]. У світлі реформування даної системи активно обговорюється питання подальшої реорганізації та удосконалення механізму справляння єдиного соціального внеску. Його введення ґрунтується на принципах обов'язковості сплати, законодавчого визначення розміру, умов і порядку нарахування й погашення, пропорційності у розподілі за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, прозорості та публічності діяльності органів, що здійснюють збір та ведуть облік єдиного внеску, а також забезпечують захист прав, законних інтересів застрахованих осіб, державного нагляду в даній сфері [2].

Реформування пенсійної системи та економіки України загалом, зміни нормативно-правового регулювання цієї галузі зумовлюють необхідність подальшого розвитку організації та ведення бухгалтерського обліку розрахунків у системі пенсійного страхування. Дані розрахунки визначаються різноманітністю та фронтальністю проблем. Теоретико-методологічні та практичні питання щодо функціонування цільових фондів та підвищення їх ефективності досліджували О. Бевзенко, О. Дроздовська, О. Зайчук, В. Литвиненко, Л.В. Мельянкova, М. Мальований О.В. Худолій Л.К. Сук та інші, проте недостатньо уваги присвячено питанням обліково-аналітичного забезпечення. При їх розгляді доцільно врахувати загальнообов'язковий характер розрахунків суб'єктів підприємницької діяльності за соціальним страхуванням, значний розмір витрат на соціальні заходи у їх загальній структурі, необхідність поелементного їх виокремлення в обліку з метою здійснення дієвого контролю за такими рахунками та потребою окремого їх відображення у фінансової звітності.

На нашу думку, важливо організувати аналітичний облік нарахованих та сплачених внесків за соціальним страхуванням не за видами страхування, а окремо за видами платежів (ставками збору), оскільки за одними видами можуть виникнути переплати, тоді як за іншими – недоїмка. Крім того, вважаємо економічно невирішним узагальнення у розрізі видів страхування

нарахованих і сплачених страхових внесків разом з пенєю чи штрафними санкціями. З позиції фахівців Пенсійного фонду України (далі – ПФУ) помилкова сплата єдиного внеску на неналежні рахунки вважається несвочасною сплатою, а тому застосування штрафних санкцій та нарахування пені є обґрунтованим. У той же час судова практика доводить, що такі дії є неправомірними. Тому вважаємо, що для закріплення цільового характеру внесків простого розмежування перерахованих коштів на різні рахунки для обліку платежів органів ПФУ за видами недостатньо. Для підвищення аналітичності даних щодо здійснених платежів доцільно відновити класифікацію коду 50000000 «Цільові фонди» чинної бюджетної класифікації у розрізі видів платежів, складові якої на сьогодні вилучені [3]. Лише в такому разі застосування штрафних санкцій можна вважати обґрунтованим.

Крім того, ми вважаємо, що варто організувати аналітичний облік нарахованих та сплачених внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування окремо за ставками збору, які застосовує підприємство, а також за фінансовими санкціями. На сьогодні страхувальники застосовують різні ставки для нарахування внесків (основна ставка залежить від класу професійного ризику від 36,76 до 49,7%; 36,3%; 33,2%, 8,41%, 34,7%), для утримання (3,6%; 6,1%; 2,6%; 2%) та інші [4]. Оскільки за одним видом платежу перед регіональним відділенням Управління ПФУ можуть виникнути переплати, тоді як за іншими – недоїмка. Крім того, побудова рахунку 65 «Розрахунки за соціальним страхуванням» передбачає лише поділ такого страхування за його видами, а не дає більшої деталізації за видами здійснених внесків, тому вважаємо доцільним при організації аналітичного обліку розрахунків за пенсійним забезпеченням до субрахунку 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» відкривати наступні аналітичні рахунки: 6511 «Розрахунки за страховими внесками від фактичних витрат на оплату праці» у розрізі ставок; 6512 «Розрахунки за страховими внесками від загального оподаткованого доходу застрахованих осіб» у розрізі ставок; 6513 «Розрахунки за фінансовими санкціями»; 6514 «Пеня»; 6515 «Розрахунки за авансовими платежами»; 6516 «Регресні вимоги»; 6517 «Розрахунки за окремими видами господарських операцій»; 6518 «Добровільне страхування» [5]. Це дозволить підприємствам конкретизувати суму заборгованості за розрахунками з Пенсійним фондом, що важливо при проведенні річної звірки за залишками. На особливу увагу заслуговує аналітичний рахунок 6518 «Добровільне страхування», який означає утримання із загального оподаткованого доходу застрахованої особи та перерахування підприємствами страхових внесків, якщо сума здійснених відрахувань фактично є меншою від мінімальних страхових внесків. З часом необхідність такого рахунку з'явиться для потреб обліку коштів, які утримуватимуть за накопичувальною системою державного пенсійного страхування.

У питаннях удосконалення розрахунків за пенсійним забезпеченням велику увагу необхідно приділяти розвитку інформаційної взаємодії між різними установами та організаціями. На сьогодні органами Пенсійного фонду України приймаються звіти від страхувальників на електронних носіях, а через

мережу Інтернет – лише третина від них. Це сприяє суттєвому зменшенню часу на подання звітності та їх обробку, мінімізації кількості помилок за рахунок виключення людського фактору. Звичайно, система подання пенсійної звітності в електронній формі буде розвиватися та розширюватися й надалі.

Поряд з цим удосконалення потребують також і самі форми звітів. Ми вважаємо, що бланк форми розрахунку суми страхових внесків повинен мати вигляд реєстру, в якому за методом накопичення даних з початку року будуть відображати суми нарахованих і сплачених внесків за кожним окремим їх видом. Для цього потрібно виділити наступні розділи у таблиці 1 Звіту про суми нарахованої заробітної праці (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсацій) застрахованих осіб та сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів Пенсійного фонду України для відображення інформації про:

1. Розділ I – суми фактичних витрат на оплату праці та інших виплат, пов'язаних з відносинами трудового найму, а також допомоги з тимчасової непрацездатності, на які нараховуються соціальні внески; суми залишку несплачених внесків чи заборгованість за ПФУ на початок звітної періоду (за ставками); розрахунок страхових внесків (нарахування та сплата у розрізі окремими видів та ставок); суми залишку несплачених внесків чи заборгованість за Пенсійним фондом на кінець періоду (за ставками);

2. Розділ II – інформацію про розрахунки за відрухуваннями з доплат, які здійснюють роботодавці за своїх застрахованих осіб на основі їх заяв у випадку, коли фактично нарахований оподатковуваний дохід працівників менший за мінімальну заробітну плату, а також суми доплат за добровільним страхуванням для накопичувальної системи.

Використання оновленої форми дозволить мати чітку інформацію про наявність недоїмки за одним кодом сплати внесків при одночасній переплаті за іншим. Таке впровадження має в першу чергу попереджувальну функцію платника про можливість застосування до нього штрафних санкцій у майбутньому.

Таким чином, застосування на практиці вказаних пропозицій сприятиме поліпшенню обліково-інформаційному забезпеченню взаємовідносин в сфері розрахунків за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, полегшить і спростить представлення й формування звітних даних платниками про єдиний внесок на уніфікованій основі.

Література

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 14.01.1998р. № 16/98-ВР (зі змінами і доповненнями від 04.07.2013р. № 406-VII). – Режим доступу:
2. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80>
3. Про збір та облік єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI (зі змінами і доповненнями від 04.07.2013р. № 406-VII). – Режим доступу:
4. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>

5. Про бюджетну класифікацію [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011р. № 11 (зі змінами і доповненнями від 02.09.2013р. № 786). – Режим доступу:
6. <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0011201-11>
7. Мельянюкова Л.В. Єдиний соціальний внесок у 2013 р. / Л.В. Мельянюкова // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – № 9. – С. 25-32.
8. Аніщенко Г. Ю. Удосконалення розрахунків за Пенсійним страхуванням / Г. Ю. Аніщенко : зб. матеріалів XII Всеукр. наук.-практ. конф. [„Формування сучасної стратегії підприємницької діяльності”] (Умань, 28 листопада 2009р.) / гол. ред. В. М. Дякон. – Умань : Видавець «Сочинський», 2010. – Частина II. – С. 70-72.

Атамас П.Й.

к.е.н., проф., завідувач кафедри міжнародного обліку і аудиту,

Атамас О. П.

старший викладач кафедри міжнародного обліку і аудиту
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ВПЛИВ НА СУМУ ПРИБУТКУ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА РЕМОНТИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА БЕЗОПЛАТНО ОТРИМАНИХ АКТИВІВ

Прибуток – один із найважливіших економічних показників любого виду підприємницької діяльності. Відповідно до цього, головною функцією бухгалтерського обліку є визначення та відображення в обліку і звітності успіхів або прорахунків підприємства та його керівництва у досягненні запланованих фінансових результатів діяльності. Для правильного визначення суми прибутку важливе значення має правильне визначення та відображення в обліку доходів і витрат підприємства. Саме дотримання цієї простої на перший погляд вимоги і зумовлює безліч дискусій, критики та нарікань на невідповідність відображеного в обліку і звітності прибутку реальним фінансовим результатам діяльності підприємства та його фінансового стану. У цьому контексті досить влучним можна вважати зауваження відомого російського вченого професора Я. Соколова про те, що прибуток створюють не робітники, як учив А. Сміт, не капітани індустрії і адміністрації, як писав Й.Шумпетер, прибуток створюють бухгалтери. А міністр фінансів Франції, відомий вчений-економіст Л.Сей ще наприкінці ХІХ ст. зробив зауваження, «що всякий прибуток є предметом оцінки, і діючи цілком чесно, його можна знайти там, де його зовсім немає».

Одним із питань, порядок вирішення яких впливає на суму прибутку підприємства, є *відображення в обліку витрат на ремонти і поліпшення основних засобів*. Облік витрат на ремонти, технічне обслуговування, модернізацію та поліпшення основних засобів регламентується П(С)БО 7 «Основні засоби» [1], Податковим кодексом України [2] та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів [3]. Так, стаття 14 П(С)БО 7 передбачає, що «первісна вартість основних засобів збільшується на

суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта... Первісна (переоцінена) вартість основних засобів може бути збільшена на суму витрат, пов'язаних із поліпшенням та ремонтом об'єкта, визначену в порядку, встановленому податковим законодавством» [3, с. 52], а стаття 146.12 ПКУ говорить, що «сума витрат, що пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів... у розмірі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такий ремонт та поліпшення були здійснені» [2, с. 145].

Застосування цієї норми законодавства може привести до того, що в окремих випадках витрати на поточний ремонт та технічне обслуговування об'єктів основних засобів можуть бути віднесені на збільшення їх первісної вартості з наступною амортизацією в майбутні періоди, а не на витрати звітного періоду. Це може бути у тих випадках, коли підприємство несе значні витрати на ремонт основних засобів, які суттєво перевищують 10-відсотковий ліміт. І навпаки, коли підприємство здійснює великі вкладення у поліпшення основних засобів при незначних витратах на їх поточний ремонт, то частина цих витрат в межах 10-відсоткового ліміту буде віднесена на поточні витрати підприємства, що вплине на суму його прибутку. Отже, виходячи з податкового законодавства, ми свідомо ігноруємо економічну природу витрат на ремонти та поліпшення основних засобів і викривляємо фінансові результати діяльності підприємства. Для усунення такого недоліку необхідно повернутися до раніше існуючої практики розмежування та відображення в обліку витрат на ремонти і поліпшення основних засобів в залежності від їх економічного змісту і не застосовувати лімітування цих витрат, рекомендоване податковим законодавством. З метою оподаткування норма 10-відсоткового ліміту може використовуватися розрахунково при складанні податкових декларацій.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку доходів від безоплатно отриманих необоротних активів також до певної міри впливає на визначення прибутку підприємства у звітному періоді. Згідно діючій Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4, с. 84], вартість необоротних активів, безоплатно одержаних підприємством від інших осіб, відображається на кредиті субрахунку 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» у складі синтетичного рахунку 42 «Додатковий капітал». Залишок додаткового капіталу на цьому субрахунку зменшується на суму визнаного доходу протягом строку корисного використання безоплатно одержаних об'єктів необоротних активів (окрім землі) і при вибутті таких активів і землі. Річна сума доходу від безоплатно отриманих активів визнається у бухгалтерському обліку в сумі нарахованої амортизації таких активів. Отже, річна сума доходу підприємства від використання безоплатно отриманих необоротних активів завжди буде дорівнювати сумі його витрат у вигляді нарахованої амортизації таких активів, що зовсім не вплине на суму його

прибутку. Дещо з інших причин на некоректність такої методики відображення в обліку безоплатно отриманих необоротних активів справедливо вказує С.Голов [5, с. 8]:

1) відображення безоплатно отриманого активу у складі капіталу (К-т субрах. 424) не відповідає визначенню капіталу як елемента фінансової звітності;

2) визнання зменшення капіталу доходом (Д-т субрах. 424 – К-т субрах. 745) не відповідає визначенню доходу як елемента фінансової звітності;

3) визнання витрат на амортизацію зменшенням капіталу не відповідає визначенню витрат як елемента фінансової звітності.

Не вдаючись до розгляду методики оподаткування доходів (прибутку) від безоплатно отриманих активів, необхідно констатувати, що діюча методика бухгалтерського обліку оприбуткування та відображення доходу від отримання таких активів призводить до викривлення суми прибутку підприємства у періоді отримання необоротних активів. Якщо виходити з положення, що прибуток – це різниця між оцінкою бізнесу на початок і кінець звітного періоду, то стане очевидним, що оприбуткування безоплатно отриманих необоротних активів збільшує суму чистих активів підприємства, але не впливає на суму його прибутку, бо відображається в обліку як приріст власного капіталу. Для усунення цієї невідповідності необхідно внести зміни у методику відображення в обліку безоплатно отриманих активів, запровадивши таку кореспонденцію рахунків: Д-т рах. 10, 11, 12 – К-т субрах. 745. В той же час, варто вказати, що ми тут не розглядаємо порядок оподаткування доходів від безоплатно отриманих активів, який заслуговує окремого дослідження.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 // Все про бухгалтерський облік, 14 червня 2013 р., № 55 – С. 50-56.
2. Податковий кодекс України // Все про бухгалтерський облік, 24 лютого 2012 р., № 17 – 18. – 386 с.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затв. наказом МФУ від 30.09.2003 р. № 561, зі змінами і доповненнями
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.99 р. № 291, зі змінами та доповненнями // Все про бухгалтерський облік, 04 лютого 2011 . – Спецвипуск № 12. - С. 59-120.
5. Голов С. Учет безвозмездных необоротных активов / С. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2013. - № 6. – С. 3-11.

Байдыбекова С.К.

к.э.н., доцент

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова, Казахстан

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МСФО

В условиях формирования рыночных отношений практически невозможно управлять сложным экономическим механизмом хозяйствующего субъекта без своевременной экономической информации, основную часть которой дает четко налаженная система бухгалтерского учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности. Данные бухгалтерского учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности используются для оперативного руководства работой хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений, для составления экономических прогнозов и текущих планов и, наконец, для изучения и исследования закономерностей развития экономики страны.

В настоящее время в Республике Казахстан ведется большая работа по дальнейшему развитию и совершенствованию бухгалтерского учета, разработке и принятию нормативно-правовых актов, ускорению перехода к его новой системе, адекватной рыночной экономике.

Наиболее актуальным, остро стоящим перед всеми хозяйственниками в настоящее время является вопрос, который напрямую связан с расчетно-платежными операциями и, как следствие этого, координирующего работу хозяйственного субъекта в целом - это дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность является важной частью активов хозяйствующих субъектов. Причем при современной структуре Казахского баланса любого предприятия она имеет место, как в первом, так и во втором его разделах. Дебиторская задолженность - одна из самых актуальных тем хозяйствующих субъектов развивающейся Казахской рыночной экономики [1].

Осуществляя предпринимательскую деятельность, участники имущественного оборота предлагают, что по мере проведения хозяйственных операций они не только возвратят вложенные средства, но и получают доходы.

Однако в реальной практике, особенно с переходом на рыночные отношения и спада производства нередко, а точнее постоянно возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда даже и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда приводит и к банкротству.

Являясь частью оборотных средств, а именно частью фондов обращения, дебиторская задолженность, а особенно неоправданная «зависшая» резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия [2, с. 30].

Поэтому на сегодня важнейшими проблемами, решения которых должно способствовать улучшению финансового состояния хозяйствующих субъектов, являются:

1. Правильная организация учета дебиторской задолженности в связи с переходом на новый план счетов и новую систему бухгалтерского учета, а также в связи с прекращением почти всех межхозяйственных отношений после развала административно-командной системы хозяйствования;

2. Анализ дебиторской задолженности, который должен быть направлен на выявление факторов, влияющих на рост дебиторской задолженности и определение резервов направленных на ликвидацию неоправданной, «зависающей» задолженности и снижение её роста.

Дебиторская задолженность является активом предприятия, который связан с юридическими правами, включая право на владение.

В целом под активом понимается имущество, имущественные блага и права субъекта, имеющие стоимостную оценку.

Дебиторская задолженность – это будущая экономическая выгода, воплощённая в активе, и связанная с юридическими правами, включая право на владение [3, 312с.].

Актив дебиторской задолженности имеет три существенные характеристики:

- Воплощает будущую экономическую выгоду, обеспечивающую способность прямо или косвенно создавать прирост денежных средств.

- Активы представляют собой ресурсы, которыми управляет хозяйствующий субъект. Причем права на выгоду или потенциальные услуги должны быть законны или иметь юридическое доказательство возможности их получения. Например, при отражении факта продажи актива у продавца образуется дебиторская задолженность. Договор купли-продажи позволяет определить вероятную будущую выгоду. Но, если покупатель не внесет определенную сумму погашения дебиторской задолженности, то продавец фактически не теряет контроль над ресурсами, то есть потенциальным поступлениям, и, следовательно, актив перестает быть активом.

- К активам не относятся выгода, которая будет получена в будущем, но в настоящее время не находится под контролем предприятия. При этом ключевым моментом является решение бухгалтера о том, что та или иная хозяйственная операция произойдет.

Ранее выполненный анализ позволяет утверждать, что основные направления совершенствования управления дебиторской задолженностью, призванные поддержать жизнеспособность общества в обозримом будущем, на наш взгляд, могут быть следующие: проведение мер финансового оздоровления, разработка адекватной кредитной политики, применение анализа и контроля дебиторской задолженности, а также обеспечение активного использования современных форм рефинансирования дебиторской задолженности [4, с. 48].

Очень важная проблема, которая стоит перед предприятиями, независимо от форм собственности, масштабов производства и вида деятельности – это проблема ликвидации дебиторской задолженности.

Теоретически, осуществление предпринимательской деятельности участниками имущественного оборота предполагает, что по мере проведения хозяйственных операций они не только возвращают вложенные средства, но и получают доходы. Как правило, причиной является неплатежеспособность должника. Рост дебиторской задолженности приводит к неэффективной работе предприятия. Ухудшает финансовое состояние предприятия, т.к. «зависшая дебиторская задолженность – это денежные средства которые выпадают из оборота и естественно не только не дают дохода, но и ставят очень часто предприятие в трудное положение при расчетах с другими предприятиями, а это влечет за собой непредвиденные расходы в виде штрафов, пеней неустоек за нарушение обязательств перед кредиторами [5, с. 20].

Проведение мер финансового оздоровления. Собственникам и менеджерам фирмы следует незамедлительно принять меры по предотвращению угрозы банкротства. Для этого целесообразно составить бизнес-план финансового оздоровления, куда включить меры предусматривающие:

- анализ материальных активов с целью выяснения их дальнейшего использования. По каждому элементу основных фондов необходимо принять одно из следующих решений: оставить в неизменном виде, отремонтировать и модернизировать для собственного пользования, сдать в аренду, продать.
- повышение квалификации кадров, прежде всего менеджеров фирмы.
- особое значение для финансового оздоровления имеет выработка комплекса мер по формированию разумной политики управления дебиторской, а также кредиторской задолженностями («растягивание» срока оплаты кредиторской задолженности) [6, с. 15].

Завершая рассмотрение анализа, состояние дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо учесть, что такой анализ позволяет разработать конкретные меры по улучшению организации расчётов

- меры, направленные на укрепление договорной дисциплины;
- воздействие на неаккуратных плательщиков путём применения аккредитивных форм расчётов или передачи неоплаченных ценностей на ответственное хранение;
- меры по улучшению претензионной работы предприятия, неуклонному соблюдению установленных сроков платежей, внедрению наиболее прогрессивных форм расчётов, соответствующих особенностям деятельности анализируемого предприятия и изысканию путей для ускорения оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения [7, с. 46].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности показал, что за анализируемый период произошло вовлечение средств предприятия в расчеты из-за значительного увеличения общей суммы дебиторской задолженности. Наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности составляет

задолженность покупателей и заказчиков за товары, работы, услуги, а на увеличение этой задолженности оказало влияние повышение неплатежеспособности покупателей. В то же время произошло увеличение бесплатных или более дешевых заемных источников покрытия потребности предприятия в оборотных средствах за счет увеличения общей суммы кредиторской задолженности за анализируемый период. Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности занимает задолженность предприятия бюджету за налоги.

За анализируемый период произошло ускорение оборачиваемости кредиторской и увеличение дебиторской задолженностей организации в связи с этим увеличился срок расчета покупателей с предприятием и сократился средний срок в течение, которого предприятие рассчитывается со своими кредиторами [6, с. 15].

Для улучшения организации расчетов с поставщиками и покупателями на предприятию необходимо провести следующие мероприятия:

- создать комиссию по работе с дебиторской задолженностью, в обязанности которой входят систематическое наблюдение за состоянием расчетной дисциплины, проведение регулярных сверок расчетов с покупателями. Важной составной частью оперативной работы комиссии должно стать ведение картотеки напоминаний должникам, и своевременное предъявление претензий по оплате продукции;

- необходимо производить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию. Данные о сроках образования (погашения) задолженности должны быть регулярными и оперативными, их целесообразно аккумулировать в отдельном документе, например: реестр старения счетов дебиторов, кредиторов. Составлять такой реестр можно в виде матрицы, по строкам указываются субъекты задолженности, по столбцам указываются субъекты задолженности, по столбцам – сроки образования. Реестр может оперативно выявлять тех должников, успешная работа с которыми может принести наибольший результат для предприятия, а также тех с которыми должны устанавливаться особые отношения;

- постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;

- контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности, так как в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что

предприятие реально получает лишь часть стоимости поставленной продукции, поэтому желательно расширить систему авансовых платежей;

- в сложившейся ситуации можно посоветовать организовать на предприятии систему аналитического учета дебиторской задолженности не только по срокам, но и по размерам, местонахождению юридических лиц, физических лиц и предлагаемых условий оплаты;

- на высоком уровне организовать работу с договорами, в карточке клиента отличать работает он под реализацию или по системе предоплаты [7, с. 48].

Таким образом, вышеизложенные предложения будут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета, снижению дебиторской задолженности и укреплению финансового состояния предприятия.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 №234-3 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» // Бюллетень Бухгалтера -2007. -№12.
2. Новодворский В.Д. Об оценке дебиторской и кредиторской задолженности / В.Д. Новодворский, А.Н. Хорин // Бух. учет, 2011. - № 8. - С. 28 -32.
3. Кеулимжаев К.К. и др. Финансовый учет на предприятии: Учебник. Под.ред. Р.М.Рахимбековой/ Кеулимжаев К.К., Айтхожина Л.Ж., Кинхузова К.К., Сальменова А.Т. – Алматы: Экономика, 2003.-312с.
4. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами (теория и методология) - Алматы: Экономика, 2010.-С.47-48.
5. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 3. – С. 19-23.
6. Максютов А.А. Управление кредиторскими и дебиторскими долгами компании.// Финансы. – 2012. – № 12. – С. 14-17.
7. Парушина Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 4. – С. 46-48.

Бардаш С.В.

д-р экон. наук, профессор,

Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Необхідність якісної розбудови національної економіки обумовила актуалізацію трансформації системи державного контролю, яка протягом останніх років була втілена лише шляхом провадження нових форм здійснення контрольних заходів. Знайшли своє місце разові, або одиничні, форми контролю, такі як сертифікація, акредитація та експертиза. Разом з тим, протягом останніх п'яти років спостерігається активне запровадження відносно нової форми державного контролю фінансових відносин – державного фінансового аудиту. Це призводить до необхідності проведення наукових досліджень щодо доцільності та обґрунтованості таких кроків та оцінки

співіснування в практиці діяльності органів державного фінансового контролю державного фінансового аудиту поряд з інспектуванням (ревізією).

На даний час існують окремі роботи вітчизняних науковців, у яких фрагментарно розглядають питання організації та методики проведення державного фінансового аудиту за його окремими видами [2, 3, 4, 6, 8], а автори робіт [1, 5, 7] йдеться не про державний фінансовий аудит, а в цілому про державний аудит, як конституційно встановлену систему зовнішнього незалежного контролю від імені суспільства за діяльністю органів державної влади щодо управління національними ресурсами країни (фінансовими, матеріальними, інтелектуальними). Отже, авторами зазначених робіт не обґрунтовується доцільність впровадження державного фінансового аудиту за умов здійснення такої форми контролю як ревізія.

Російський вчений С.О. Шохін також вбачає проблему плутанини, що стосується форм здійснення контрольних заходів контрольними органами, і пропонує «узаконити не тільки ревізію, а й усі форми здійснення фінансового контролю: для органів казначейства і КРУ Мінфіну РФ, а також для контрольних органів виконавчої влади - ревізію, для державних органів податкової, митної служби - рахункову перевірку, для інституції рахункових палат — рахунково-аналітичну перевірку, для аудиторських фірм - аудиторську перевірку» [9, с. 37]

Разом з тим, професори Дрозд І.К. та Мних Є.В. продовжують наукові дослідження, метою яких є наукове обґрунтування широкого впровадження фінансового аудиту у систему контрольних заходів системи державного фінансового контролю.

На думку І.К. Дрозд «Використання терміна аудит як форми здійснення контролю ДКРС і ДПА методологічно неправильно і викривлює сутність її здійснення. Під час використання вказаними суб'єктами контролю терміну аудит, його помилково ототожнюють з поняттями ревізії, перевірки» [3, с. 78].

Отже, наукове обґрунтування державного фінансового аудиту є вкрай актуальним, адже відмінності між аудитом фінансової звітності та фінансовим аудитом за сутністю, об'єктами, метою, завданнями, статусом суб'єкта та іншими ознаками не зняло принципового питання, – чим є державний аудит за сутністю та чи залишається у практиці контрольної діяльності місце для ревізії як форми контролю, адже є й такі науковці, які зазначають про безпідставність впровадження у національну контрольну практику органів державного фінансового контролю державного фінансового аудиту, аргументуючи це тим, що між останнім та ревізією не має жодних принципових відмінностей.

Разом з тим, слід погодитися з позицією авторів роботи [8], що таке нововведення обумовлено необхідністю зміни ідеології та філософії державного фінансового контролю. Зокрема, проф. Є.В. Мних зазначає, що: «Якщо головною метою державного фінансового контролю донині було недопущення порушень чинного законодавства, то тепер сюди додається недопущення неефективного господарювання. Це, відповідно, вимагає застосування додаткового інструментарію контролю, зокрема державного

аудиту. Тому поряд з традиційною ревізією в практику контролюючих органів була запроваджена така форма контролю як державний фінансовий аудит фінансово-господарської діяльності» [8, с. 15].

Головною причиною впровадження державного фінансового аудиту став той факт, що добре зарекомендувавши себе така форма контролю як ревізія почала не задовольняти запитам оперативного контролю, а отже й управління. Однією з причин впровадження державного фінансового аудиту у практику діяльності державних органів фінансового контролю є існування окремих недоліків практики ревізії. До основних недоліків ревізії слід віднести: акцентування уваги на виявленні порушень та винних у їх вчиненні, дослідженні наслідків господарських порушень замість концентрації зусиль на визначенні причин системних недоліків; малоімовірність відшкодування та поновлення втрачених ресурсів; відсутність оцінки ефективності побудови та якості функціонування системи внутрішнього контролю.

Отже, розуміння того, що ревізія є ретроспективним контролем фінансово-господарської діяльності не дозволяє оперативно втручатися в хід такої діяльності, призвело до впровадження нової форми контролю – державного аудиту ефективності використання державного майна та витрачання державних фінансових ресурсів.

Разом з тим доведення обґрунтованості впровадження нової форми контролю та поширення його на велику сукупність об'єктів контролю, є складним, проте вкрай потрібним. Його результати можуть окреслити перспективи розвитку системи державного фінансового контролю в Україні.

Дослідження організаційних, методологічних та практичних аспектів державного фінансового контролю у формах інспектування (ревізії) та державного фінансового аудиту дозволили дійти до висновків про наступне.

1. На відміну від ревізії, яка надає правову оцінку реалізації прийнятих управлінських рішень, впровадження на засадах системного підходу державного фінансового аудиту робить контроль вкрай важливим для ефективного проведення оперативного управління процесами та в певній мірі запобігає прийняттю неправомірних та неефективних управлінських рішень. Це також дозволяє змінити акценти у функціях контролю – посилити превентивну (попереджуючу, запобіжну) функцію та зменшити тиск фіскальної функції. За такого підходу змінюється роль та значення контролю в системі управління. Контроль стає індикатором ефективності управління ресурсами, а не тільки механізмом виявлення порушень матеріального характеру, наслідки яких у переважній більшості мають невідворотну силу.

2. Проведення ревізії має здійснюватися на основі ситуаційного підходу у випадках доручень Президента України, Верховної Ради України, Кабінету міністрів України, а також за зверненням правоохоронних органів. Ревізія як форма наступного контролю буде виконувати своє основне призначення – на основі вже проведених господарських операцій забезпечувати виявлення недоліків і зловживань у використанні державного майна та фінансових ресурсів, встановлювати винних у порушенні норм законодавства посадових

осіб. Такий підхід до розуміння ролі ревізії надає останній статус позапланового виїзного контрольного заходу.

Отже, підміни поняття в практиці діяльності органів державного фінансового контролю не відбулося. Відбулася лише зміна акцентів у функціонуванні системи державного фінансового контролю, у тому числі зміна концепції його здійснення.

Література

1. Ващенко І.В. Державний фінансовий контроль та його вдосконалення у трансформаційній економіці України. Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. – К., 2004. – 20 с.
2. Державний фінансовий контроль виконання бюджетних програм /Т.І. Єфіменко, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан та ін. - К.: НДФІ, 2004. - 320 с.
3. Дрозд І.К. Контроль економічних систем: монографія / І. К. Дрозд. – К.: Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с.
4. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль. Навчальний посібник / І.К.Дрозд, В.О. Шевчук. – К.: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 304 с.
5. Мамишев А.В. Розвиток та вдосконалення контрольно-ревізійної системи в державному управлінні. Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к. н. з державного управління.. – К., 2005. – 16 с.
6. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с.
7. Степашин С.В. Конституционный аудит / С.В. Степашин – М.: Наука, 2006. – 816 с.
8. Фінансовий контроль бюджетних ресурсів: Монографія / Є.В. Мних, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.; За заг. ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2008. – 186 с.
9. Шохин С.О. Проблемы и перспектива развития финансового контроля Российской Федерации / С.О. Шохин — М.: Финансы и статистика, 1999. – 352 с.

Гофербер Ю.В.

аспірантка кафедри фінансового аналізу і контролю

Київський національний торговельно-економічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Нинішні умов функціонування та ускладнення економічного становища призводить до підвищення цілого ряду ризиків пов'язаних з відсутністю вичерпної інформації, що суттєво впливає на процес прийняття управлінських рішень та їх наслідків. Логічно, що аудиторська діяльність не є винятком, тому важливим є розуміння та контролювання аудитором норм аудиторського ризику та намагатися зменшити його, так як своєчасне виявлення такого ризику мінімізує його негативні наслідки. Тому увага до цієї проблеми актуалізується на сьогодні та вимагає особливої уваги з боку науковців, оскільки від її вирішення залежить - згода аудитора на проведення перевірки або відмова від неї; складання плану та визначення строків; вибір напрямів, підходів, методів і прийомів аудиторської перевірки.

Аудиторський ризик не можна приймати за простий ризик, оскільки в його основі немає позитивних рис, позитивним є лише процес виявлення, оцінювання та мінімізації його, оскільки саме це захистить аудитора від настання негативної події (надання неправильного висновку) [3]. Оскільки вітчизняний аудит в Україні перебуває на стадії свого становлення, тому на сучасному етапі ринок аудиторських послуг нестабільний і поки що недостатньо ефективний. Це зумовлюється нерозумінням можливостей аудиту, недостатньо кваліфікованим кадровим забезпеченням, недосконалістю методологічної і нормативної бази аудиту. В цих умовах аудиторська діяльність підлягає високому ризику. Нові умови господарювання, конкуренція роблять будь-яку підприємницьку діяльність, в тому числі і аудиторську, складним економічним процесом. Саме ризик присутній на всіх етапах діяльності підприємства незалежно від сфери його функціонування і повне його усунення неможливе через причини об'єктивного і суб'єктивного характеру.

Варто звернути увагу, що ризик ніколи не може бути зведений до 0, оскільки означає абсолютну впевненість в достовірності інформації, проте на практиці такої ситуації не буває через можливість принаймні незначної, але похибки в звітності підприємства та можливості неврахування всіх нюансів в процесі реалізації маркетингової стратегії. Найбільш оптимальним методом в цьому випадку рахується використання системоорієнтованого підходу:

$$\frac{\text{Аудиторський ризик}}{\text{ризик}} = \frac{\text{Властивий ризик}}{\text{ризик}} \times \frac{\text{Ризик контролю}}{\text{контролю}} \times \frac{\text{Ризик невиявлення}}{\text{невиявлення}} \quad (1);$$

- кожен з ризиків містить елементи маркетингового ризику.

Така модель є базовою та застосовується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими-аудиторами. Проте такий вигляд формули (1) є не остаточним, оскільки логічним ми вважаємо її доповнити елементами маркетингового ризику з метою визначення специфіки та направленості перевірки.

Виходячи з цього, логічно ризик розуміти як імовірність виникнення явищ, які супроводжуються формуванням і дією деструктивних факторів, що призводять до збитків, тому цю величину ми можемо визначити як

$$R = R_1 R_2 R_3 \quad (2);$$

де R – рівень маркетингового ризику, показники $R_1 R_2 R_3$ - імовірність виникнення мікроекономічного явища, імовірність виникнення макроекономічного явища, що можуть призвести до негативних наслідків в майбутньому та імовірність того, що вказані фактори призведуть до збитків на підприємстві.

Отож, виходячи з вище наведеної інформації і розглядаючи основні складові елементи ризику, властивий ризик ми визначаємо як імовірність появи суттєвих викривлень в інформаційних ресурсах маркетингової діяльності та основних показниках до того, як будуть визначені системою внутрішнього контролю чи при умові взагалі її відсутності. При цьому аудитор має обов'язково приймати до уваги такі складові маркетингового ризику, що

можуть і мають вплив на рівень властивого ризику (зокрема за визначенням більшості респондентів стосовно проблем підприємств): - Ризик неефективності умов і методів реалізації та системи збуту; - Ризик зовнішнього становища підприємства; - Ризик організації і штатного складу; - Ризик недоотримання доходів та неефективності обраних напрямів маркетингової діяльності. Усі зазначені вище моменти є обов'язковими для розгляду, вивчення та дослідження аудитором, так як на сьогодні становлять загрози щодо майбутньої безперервної діяльності підприємства.

Наступною складовою аудиторського ризику є оцінка ризику контролю, який ми вважаємо за доцільне визначати під впливом двох складових – ризику системи внутрішнього контролю та ризику системи бухгалтерського обліку (в контексті маркетингової діяльності). Основними напрямками, що мають бути перевірені є: - наявність системи внутрішнього контролю та відображення ним всіх недоліків та відхилень в питаннях ведення обліку господарських операцій, відображення доходів та витрат (особливий акцент необхідно зробити та зупинитися більш ґрунтовно на маркетингових витратах і доходах; - наявність контролю за системою збуту на підприємстві та ведення обліку по витраченим коштам на заходи стимулювання попиту (акції, знижки, реклама і т.д.); - наявність контролю за об'єктивністю та справедливістю встановлення ціни на продукцію, товари та послуги; - наявність ведення оцінки за ефективністю проведених маркетингових заходів та їх дохідності; - наявність контролю за визначенням ефективності роботи маркетингового відділу та реакції покупців на їх роботу; - дотримання вимог законодавчої бази та основних нормативних положень при здійсненні маркетингової діяльності; - оцінка ефективності та надійності системи внутрішнього контролю, а саме визначення якісного значення врахування зауважень в процесі роботи підприємства; - аналіз та відображення можливих недоліків, контроль за ними при складанні достовірних та точних. Отож, визначення самих «вузьких та вразливих місць» є свідченням потреби в їх детально дослідженні та завчасного попередження та врахування їх в роботі аудитора з метою надання повного та комплексного висновку з рекомендаційними пунктами по усуненню останніх.

Ризик невиявлення, який залежить від характеру та ефективності аудиторських процедур, проведених під час перевірки, а також від наданої аудитором інформації (достовірність даних, кількість і вартість маркетингових витрат і доходів, рівень деталізації даних, стан обліку маркетингової діяльності) [5]. Деталізуючи, такий ризик може бути пов'язаний з: - зіставлення непорівнянних даних маркетингової діяльності за різні звітні періоди; - включення в вибірку сукупність нерепрезентативних елементів маркетингової діяльності; - невірне використання аудитором аналітичних процедур для формування думки; - помилкою при розрахунку аналітичних коефіцієнтів; встановлення невірного розміру допустимої помилки вибірки. Виходячи, з всього вище сказаного, оцінка ризику невиявлення впливає на всі наступні дії аудитора, зокрема, на його рішення щодо розміру й способу отримання вибірки, співвідношення аналітичних процедур і детальних тестів, критеріїв оцінки аудиторських доказів.

Після того, як визначені всі види ризиків і зафіксовано в робочих документах аудиторів, необхідно узагальнити всю попередню роботу оцінюючи узагальнений показник – аудиторський ризик. Проте варто зазначити, що оцінка аудиторського ризику придатна лише для приблизного визначення, ніж для точного розрахунку, оскільки супроводжується певними недоліками, а саме – оцінка складників аудиторського ризику має суб'єктивний характер, оскільки їх допустимий рівень аудитор визначає самостійно на обмеженій інформації [2]. Але важливим є попередньо визначити та знати з якими ризиками можуть виникнути проблеми в процесі аудиту.

Література

1. Амельницька О.В. Формування системи маркетингового аудиту на промисловому підприємстві // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №6 Т.4. – ст. 50-53.
2. Безпалова О.О. Аудиторський ризик : сутність та оцінка // Вісник Львівської комерційної академії. –2011. – Вип. 36. — ст. 31-35.
3. Галань О.А., Чубай В.М. Методика оцінювання аудиторського ризику: суть, недоліки та заходи їх сунення // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – ст. 196-202.
4. Лялюк А.М., Петрук Т.В. Маркетинговий аудит як форма стратегічного контролю підприємства // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. – 2009. - №7. - ст. 73-76.
5. Організація і методика аудиту : навч.посіб. / [М.О. Никонович, К.О. Редько, О.А. Юр'єва]; за ред. Є.В. Мниха. – К. : Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2006. – 472 с.
6. Рудаков П.В. Организация проекта аудита маркетинга // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2007. - №02(68). – ст. 90-97.

Єршова Н. Ю.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і обліку
Національний ієхнічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ ЯК УНІВЕРСАЛЬНА ОСНОВА КОНВЕРГЕНЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У теперішній час в економічному світі істотно змінилося призначення бухгалтерської науки і практики, які стали універсальною основою принципового переосмислення значення інформації, необхідної для рішення задач управління. Сучасне управління розглядається як процес цілеспрямованої переробки інформації та вироблення на цій основі напрямів управлінських дій. Все це обумовлює вимогу розуміння керівництвом значущості облікової інформації, своєчасності її обробки та достовірності подання. Процес управління господарською діяльністю підприємства базується на систематичному аналізі інформації про бізнес-процеси. Ефективність і результативність системи управління на підприємстві багато в чому обумовлені дієвістю процедур аналізу облікової інформації, системністю та послідовністю їх застосування. В такому ракурсі, облікова інформація - це інформація, що формується, акумулюється і оброблюється в рамках обліково-аналітичної

системи підприємства на основі бухгалтерських і економічних методів; подається в упорядкованому і стандартизованому вигляді для розробки і обґрунтування окремих управлінських рішень. До поняття облікова інформація застосовується поняття якості - це властивість створювати у користувача адекватне усвідомлення дійсного і реального стану справ щодо досліджуваного об'єкта і вироблення на цій основі обґрунтованого і корисного судження.

Розуміння значущості та інтерпретації облікової інформації в системі управління підприємством пов'язано з процесом організації і стандартизації правил ведення бухгалтерського обліку і звітності. Методичні підходи до обліку і складання звітності на Україні базуються на імперативній основі, в той час як у міжнародній практиці превалує підхід з використанням професійного судження, наявність якого зумовлює неможливість покладання фактів і подій в уніфіковані, жорсткі формати бухгалтерської звітності.

На сьогодні сформовані концепції обліково-аналітичного забезпечення реалізації управлінських цілей та ідей, базисні положення теорії управління такими зарубіжними економістами як Ансофф І., Браун У., Доугерті К., Друкер П., Колбі Р., Мейерс Т., Мінс Р., Пітерс Т., Ріггс Дж. та інші. В сучасній концепції системного забезпечення управлінських рішень актуальною релевантною інформацією центральне місце займають принципи системності та функціональний механізм, здатний об'єднати в органічне ціле облікові, аналітичні, оцінювальні, контрольні процеси генерування інформації на вартісній основі [1, 2]. Облікова інформація для системи управління підприємством формується з метою досягнення відповідного співвідношення між різними її характеристиками для виконання основного призначення - формування об'єктивної і обґрунтованої думки про конкретну ситуацію і вироблення на цій основі управлінських рішень.

Формування економічної, а в її складі фінансової стратегії діяльності підприємства визначає необхідність розробки теоретичної концепції системного зв'язку облікової та управлінської парадигми. В основу будь-якого стратегічно орієнтованого плану розвитку бізнесу повинна закладатися структурована за ознакою «предметність» релевантна інформація, зміст якої відповідає запитам менеджерів і відображає певною мірою вплив економічних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. В разі формування економічної стратегії на базі такої інформації, менеджмент може мінімізувати фінансові ризики і зберегти позиції в умовах флуктуаційного мінливого конкурентного ринку.

Для реалізації актуальних завдань розробки і прийняття управлінських рішень менеджери підприємств повинні мати в своєму розпорядженні актуальну матеріально-технічну, економічну, фінансову, соціальну та іншу різноманітну інформацією про стан господарських процесів на підприємстві. Основний масив такої інформації формується економічними службами підприємства: від бухгалтерії до відділів інжинірингу. У даний час комунікаційні зв'язки таких служб являють собою неупорядкований рух документів між різними підрозділами.

Для формування необхідної керівництву облікової інформації необхідно

здійснити процес стандартизації об'єктів управління, в якості яких можна виділити об'єкти бухгалтерського обліку, облікові процедури та елементи звітності. Основне призначення облікової політики на підприємстві полягає в тому, щоб конкретизувати загальні принципи ведення обліку на підприємстві з урахуванням вимог бухгалтерського і податкового обліку. Стандарти і регламенти підприємства - це сукупність внутрішніх правил, що розробляються в ході стандартизації процесів управління і призначених для забезпечення процедурної підтримки процесів управління, єдності методологічних, організаційних, технічних підходів при реалізації управлінських функцій, як в цілому, так і в окремих структурних підрозділах. Внутрішні нормативні регламенти та стандарти, які детально описують процедуру обліку, технологію здійснення бухгалтерських записів, формування звітних документів та здійснення процедур аналізу покликані значно полегшити працю працівників бухгалтерської, економічної та фінансової служб, підвищити продуктивність праці і забезпечити якість формованої облікової інформації.

Розробка і прийняття внутрішніх стандартів і регламентів покликані забезпечити дієвість системи управління, підвищити ефективність її функціонування за рахунок ретельної регламентації та впорядкування бізнес-процесів діяльності підприємства. Положення внутрішніх стандартів і регламентів діяльності покликані визначати та встановлювати вимоги до документування бізнес-процесів, порядок застосування положень стандартів і технічних регламентів у ході реалізації господарських операцій і процесів, умови розробки вимог, їх прийняття, застосування і актуалізації [3, 4].

Не всі факти господарської діяльності підприємства, що мають економічне трактування, знаходять відображення у формах бухгалтерської звітності та можуть бути використані в аналітичних розрахунках [5]. Поява таких принципів нових елементів бухгалтерського обліку, контролю та аналізу як інтелектуальні знання, високотехнологічна інформація, інтелектуальна власність та інші не знаходять відображення в звітності та інші актуалізує проблему подальшого розвитку методології облікової та управлінської парадигм і визначення вектора їх конвергенції для взаємного наукового збагачення та розвитку прикладних концепцій формування релевантної інформації для менеджменту компаній.

Необхідність вирішення даної проблеми обумовлюється включенням української економіки у світові процеси глобалізації, що об'єктивно вимагає від її економічних суб'єктів перетворення обліково-контрольної інформації у відповідності з принципами міжнародної фінансової звітності.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії: [монографія] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП “Рута”, 2005. – 324 с.
2. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / В.М. Жук. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2009. – 648 с.
3. Алексеева С.В. Стандартизация положений учета и формирования информации в системе менеджмента качества [текст] / С.В. Алексеева // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 11. - С. 34-39.

4. Хмелев С.А. Комплексная учетно-информационная система обеспечения экономической безопасности предприятия.–Тольятти: ООО «Кассандра», 2011.–315 с.
5. Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія / М. І. Бондар ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.

Козир Т.М.

ст. викладач кафедри міжнародного обліку і аудиту
Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля

ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «КОНТРОЛЬ І РЕВІЗІЯ» У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Як відомо, в останній час багато уваги приділяється посиленню системи державного фінансового контролю в Україні. На це були спрямовані ряд заходів як з організації нової системи адміністрування податків, зборів і обов'язкових внесків, так і з зміни змісту державного фінансового контролю.

Указом Президента України від 23.04.2011 року № 499/2011 затверджено Положення про Державну фінансову інспекцію України, що скасувало Положення про Головне контрольно-ревізійне управління України. Основними завданнями цієї структури є реалізація державної політики у сфері державного фінансового контролю, а також внесення пропозицій щодо її формування. Законом України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 16.10.2012 р. № 5463-VI були розширенні функції нового органу виконавчої влади на реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю. А також зазначено, що державний фінансовий контроль забезпечується органом державного фінансового контролю через проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування.

Державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі органом державного фінансового контролю фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю.

Перевірка державних закупівель полягає у документальному та фактичному аналізі дотримання підконтрольними установами законодавства про державні закупівлі та проводиться органом державного фінансового контролю на всіх стадіях державних закупівель.

Інспектування здійснюється органом державного фінансового контролю у формі ревізії та полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб.

Також нагадаємо, Указом Президента України № 726/2012 від 24.12.2012 утворено нове Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної податкової служби України і Державної митної служби України. А вже у Положенні про Міністерство доходів і зборів України від 18.03.2013 року №141/2013 одним із напрямом діяльності цього органу визначено забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями при застосуванні податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Виходячи з вищевикладеного, очевидним завданням для організації навчального процесу з дисципліни «Контроль і ревізія» є підготовка спеціалістів за спеціальністю облік і аудит з більш широким спектром знань ніж у межах тільки контрольно-ревізійного процесу. Можливо потребує зміни не тільки зміст дисципліни, але і назва навчального курсу. Також треба враховувати, що випускники вишів за спеціальністю облік і аудит мають реальні можливості для працевлаштування у державні податкові інспекції в районах і містах, територіальні органи Державної фінансової інспекції України, підрозділи податкової міліції та інші спеціалізовані органи контролю.

Хоча початкова дисципліна «Контроль і ревізія» не є нормативною, а є курсом за вибором студентів, вона залишається невід'ємною складовою для формування вмінь і навичок майбутніх фахівців з обліку і аудиту. Зміст її навчальних модулів повинен співпадати із завданнями державної політики у сфері державного фінансового контролю, зазначеними у відповідних законодавчих актах.

Література

1. Дікань Л.В. Контроль і ревізія: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп.. – К.: Знання, 2007. – 327 с.
2. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 16.10.2012 р. № 5463-VI
3. Про Положення про Державну фінансову інспекцію України: Указ Президента України від 23 квітня 2011 року № 499/2011
4. Усач. Б.Ф. Контроль і ревізія: Підручник. – К.: Знання-прес, 2004. – 253 с.

Машкова Т. В.

аспірантка кафедри обліку та аудиту

Національного університету біоресурсів та природокористування України

ОЦІНКА ЯКОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Важливим елементом методу бухгалтерського обліку, за допомогою якого одержують узагальненні показники про господарські активи і процеси, є оцінка господарських засобів. Від правильної їх оцінки залежить достовірність облікової інформації щодо ресурсного забезпечення та результативної діяльності аграрних підприємств.

Земля, як і будь-який інший економічний актив, повинна бути достовірно оцінена. Галузь землеробства потребує не тільки інтенсифікації та великих капіталовкладень, але і комплексних екологічно виправданих методів господарювання для збереження родючості ґрунту. При здачі землі в оренду часто не враховується необхідність підтримання її родючості, і як наслідок цього запаси гумусу, рухомих поживних речовин фосфору і калію зменшуються, що в свою чергу призводить до безповоротних та некомпенсуємих вартісних втрат.

Оцінка землі знаходить своє відображення в бухгалтерському обліку не лише при безпосередньому здійсненні цивільно-правових угод, пов'язаних із земельними ділянками (передачі в оренду, успадкуванні, зарахуванні до статутного капіталу), а й під час обрахунку податку на землю, при обчисленні втрат у разі встановлення сервітутів, формування інвестиційної політики та реорганізації сільськогосподарського підприємства, у випадку економічного обґрунтування ефективного і раціонального використання земельних ділянок. Саме тому грошова оцінка має стати підсумковим етапом комплексу техніко-економічних заходів щодо оцінки засобів підприємства, який дасть змогу з достовірним ступенем вірогідності встановити ціну землі певної якості.

Категорія «оцінка землі» являє собою процес визначення порівняльної цінності земель і залежить від комплексу взаємопов'язаних факторів. Серед них можна виділити соціально-економічні, історико-культурні умови використання, функціональне призначення ділянки, місцерозташування, вплив зовнішніх факторів, характер та стан земельних покращень сільськогосподарських угідь. Для експертної оцінки земельного масиву велике значення є розподіл майнових прав власності на землю, зобов'язання та обмеження стосовно використання земельної ділянки.

Основними нормативно-правовими документами, які регулюють правові аспекти проведення оцінки землі в Україні, сьогодні є Закон «Про оцінку земель» [1], «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» [2], Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів [3], Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок [4], Методика нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) [5], Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [6] та Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» [7]. Відповідно до зазначених нормативних актів, оцінка земель залежно від мети та методів проведення поділяється на такі види, як бонітування ґрунтів, економічну оцінку земель та грошову оцінку земельних ділянок.

Оцінка земельних ділянок та її відображення в бухгалтерському обліку визначається не лише зазначеними нормативами. Вивчення національних та міжнародних стандартів ведення бухгалтерського обліку дозволило систематизувати та виділити додаткові види оцінок для відображення земельних ресурсів в обліку. Зокрема, це історична вартість придбання, ринкова та справедлива вартість, інвестиційна вартість, поточна та залишкова

вартість заміщення. За даними п. 31 МСБО-16 «Основні засоби», справедлива вартість землі ототожнюється з їх ринковою вартістю та визначається при проведенні оціночної експертизи, яку здебільшого проводять оцінювачі, що мають професійну кваліфікацію.

Оцінка якості земель сільськогосподарського призначення – оцінка потенційного відновлення родючості ґрунту та визначення необхідних поживних речовин і їх кількості на початку і в кінці сільськогосподарського використання ґрунту, що дає змогу якісно оцінити втрати або поліпшення родючості ґрунту після сільськогосподарського використання, а саме при здачі її в оренду на короткий чи довготривалий час і в разі втрати родючості ґрунту встановити вартісний потенціал, який необхідний для відновлення його родючості [8]. Родючість ґрунту визначають за зміною таких основних поживних елементів (агрохімічних показників): гумусу, рухомого фосфору (P_2O_5), обмінного калію (K_2O), рівню гідролітичної кислотності рН, обмінного азоту. Доведено необхідність ведення обліку таких якісних параметрів, і дані показники потрібно відображати за кожною земельною ділянкою в обліку для упередження і контролю за ефективним веденням сільськогосподарського виробництва [9]. Слід відмітити посилення впевненості науковців у формуванні теоретичних основ аграрного бухгалтерського обліку після прийняття П(С)БО 30 «Біологічні активи». В сучасній Україні наукове означення об'єктів аграрного бухгалтерського обліку ми знаходимо в працях Г.Г. Кірейцева, В.М. Жука, М.Ф. Огійчука, В.Б. Моссаковського, О.О. Канцурова та ін.

Являючись одним із важливих елементів методу бухгалтерського обліку документування забезпечує достовірність і інформаційну базу відображених господарських операцій. Тому, досліджуючи стан обліку, необхідно розглянути первинну документацію обліку земельних ділянок на сільськогосподарських підприємствах. Для цілей обліку земельних ділянок на сільськогосподарських підприємствах призначено документ – Відомості про наявність земельних ділянок та Поземельну Книгу. У наведеній відомості та Книзі зазначаються інформація про кожний документ, що встановлює право власності та/або користування земельними ділянками, у тому числі про кожний договір оренди земельної ділянки (частки, паю), кадастровий номер, серію та номер державного акту або Свідоцтва про право власності на нерухоме майно (з 01.01.2013), нормативна грошова оцінка одиниці площі земельної ділянки. Однак, якісні характеристики земельних ділянок не відображаються в обліку, що дає підставу стверджувати про неврахування при оцінці об'єкта вартості на земельні поліпшення, що дало б можливість власникам землі або орендодавцям на початок використання землі в виробничому процесі оцінити потенційну родючість ґрунту за час її оренди або використання, визначити матеріальні затрати на відновлення її потенційної родючості як в орному, так і підорному шарі ґрунту.

Отже, у разі обліку зарахування земельної ділянки у вигляді внеску до статутного капіталу, безкоштовного отримання або придбання за грошові кошти визначається первісна вартість земельної ділянки, що дорівнює сумі справедливої вартості по витратам, пов'язаним із доведенням землі до стану,

придатному для використання. Справедлива вартість також використовується при обміні, оренді земельних ділянок. Для достовірної оцінки землі необхідно використовувати дані агрохімічних показників ґрунту.

Фіксування даних якісних параметрів земель сільськогосподарського призначення о оцінці на даному етапі є найбільш прийнятним з точки зору оперативності, виконання аналітично-контрольних функцій та облікової дисципліни. Крім того, зазначений підхід забезпечить в подальшому надійне підґрунтя для відображення в обліку вартості земельних ділянок як складової частини основних засобів діяльності.

Література

1. Закон України «Про оцінку земель»: від 11.12.03р. №1378-4 // Облік і фінанси АПК. – 2005. - №3. – с. 190.
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні»: від 12.07.01 р. №2658-III [Електронний ресурс]: Законодавство України.
3. Методика грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: затв. постановою Кабінету міністрів України від 23.03.95 р.№213 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2003. – Вип. 3. – с. 48-51.
4. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.02 р. №1531 // Облік і фінанси АПК. – 2005. - №3. – с. 196-205.
5. Методика грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів): затв. постановою Кабінету Міністрів України від 30.05.97 р. №525 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2003. – Вип. 3. – с. 51-53.
6. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.03 р. №1440 [Електронний ресурс].
7. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна»: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.04 р. №1442 [Електронний ресурс].
8. Методика оцінки потенційного відновлення родючості ґрунту в процесі сільськогосподарського використання. МПК А01 79/00.
9. Кирейцев Г.Г., Іваніщенко Л.О. Облік основних засобів у сільськогосподарських підприємствах. – К.: Урожай, 1987. – 176 с.
10. Моссаковский, В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні [Текст]: монографія / В.Б. Моссаковский. – К.: Інтерпрес ЛТД, 2009. 326 с.

Сливка Я.В.

кандидат економічних наук

Карпатський інститут підприємництва

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ

В процесі діяльності у підприємств виникають зобов'язання перед контрагентами, бюджетом, працівниками, інвесторами. Погашення заборгованості здійснюється в переважній більшості шляхом готівкових або

безготівкових розрахунків. Безготівкові розрахунки набувають дедалі більшого поширення як серед юридичних так і серед фізичних осіб.

Питання бухгалтерського обліку безготівкових розрахунків розглядалися в роботах вітчизняних науковців: М. Білухи, І. Бланка, Ф. Бутинця, С. Голова, В. Завгороднього, О.А.Шевчука [2] та ін. Нормативні аспекти безготівкових розрахунків розглядали Д.О. Гетманцев, Н.Г. Шукліна [1] та ін. Наразі недостатньо дослідженим залишається питання документального забезпечення безготівкових розрахунків за участю сучасних систем платежу.

Поширенню використання безготівкових розрахунків сприяє нормативне регулювання, що обмежує використання готівкових розрахунків (не більше 10 000 грн. протягом одного операційного дня з одним контрагентом), економія витрат та оперативність їх здійснення.

Бухгалтерський аспект безготівкових розрахунків передбачає наявність відповідних документів, що підтверджують виконання операції. У підприємства-платника такими документами виступають платіжне доручення, виписка банку, у підприємства-одержувача – виписка банку, інше повідомлення про отримання коштів, якщо таке передбачено угодою між підприємством та банківською установою, технологічною системою «клієнт-банк».

Розвиток електронної комерції та інформаційних технологій сприяють поширенню, розвитку та появі нових методів дистанційних безготівкових розрахунків, що здійснюються за межами банківських установ.

Дедалі більшого поширення набувають системи онлайн платежів, зокрема Webmoney, Visa, Mastercard, Escocard. Не менш зручним у користуванні виступає Клієнт-банкінг для фізичних осіб, яка надається переважно більшістю банків. За цих умов невирішеним залишається питання підтвердження здійснення перерахунку грошових коштів фізичних осіб, що знижує швидкість та економічність таких розрахунків. За умов дистанційних розрахунків, коли першою подією є оплата (відвантаження продукції, публікація тез, надання інших послуг), підтвердженням виступає напис у робочому вікні програми. Підтверджуючий документ про здійснення платежу – квитанція, має місце лише у випадку здійснення платежів в установах банку чи терміналах. За інших умов пред'явлення підтверджуючого документу здійснення платежу матиме підтверджуючий документ лише на вимогу фізичної особи (виписка по рахунку), а відповідно необхідним є особисте звернення до відділення банку.

Наявна ситуація вимагає розробки відповідного пункту онлайн розрахунків, щодо електронного підтверджуючого документу на вимогу клієнта (з метою уникнення перенавантаження системи доцільним є відмова від автоматичного його створення), а також питання захисту таких документів від внесення змін до таких документів їх отримання клієнтом (скачування чи надсилання за вказаною адресою).

Отже, розвиток електронної комерції та інформаційних технологій дозволив розширити можливості здійснення безготівкових розрахунків як для юридичних, так і для фізичних осіб. Розробка окремих електронних документів, що засвідчують здійснення платежу, сприятиме захисту інтересів платників.

Література

1. Гетманцев Д.О., Шукліна Н.Г. Банківське право України [Навчальний посібник] / О.Д. Гетманцев, Н.Г. Шукліна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
2. Шевчук О.А. Облік, аналіз і контроль безготівкових розрахунків суб'єктів господарювання: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / О.А. Шевчук; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2001. — 20 с.

СЕКЦИЯ 6. Оподаткування та бюджетна система

Воробей Е.К., к.э.н., доцент;

Авдиенко И.К., к.э.н., доцент;

Вдовина С.В., аспирант

Сочинский Государственный Университет, г. Сочи, Россия

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ

Как известно, малый бизнес занимает особое место в экономикеразвитого и развивающегося государства. Это происходит потому, что решает проблему занятости; позволяет быстро перенастраивать производство и реагировать на потребности рынка; способствует развитию конкуренции; на небольших предприятиях инновационного характера создается уникальная наукоемкая продукция.

Объемы налоговых поступлений от этой категории экономических агентов не столь велики, хотя малое предпринимательство затрагивает интересы весьма широкого круга лиц с точки зрения как места приложения труда и получения заработка, так и предоставления услуг и поставки товаров.

В таблице 1 указаны наиболее значимые виды экономической деятельности в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) России. Анализируя данные таблицы 1 можно сделать вывод о том, что такой вид экономической деятельности как оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования составляет наибольший процент от ВВП и основывается он на деятельности малых предприятий, мобильно меняющих среду, приспосабливается к новым рыночным условиям. Кроме того, в туризме, транспорте и связи также задействованы малые предприятия.

Таким образом, не стоит недооценивать значение малого бизнеса для экономики России, а также следует приложить усилия государству с тем, чтобы не только малый бизнес оставался «на плаву», но и получал достойную поддержку, развиваясь и укрепляя экономику страны.

Успех развития экономик стран-лидеров в значительной степени обусловлен вкладом малого и среднего бизнеса. Последний преобладает не только по общей численности занятого населения, но и является существенным источником наполнения доходов бюджетов стран. Перспективы развития и роль малого бизнеса в экономике России также являются объектом широкого обсуждения представителей бизнеса, государства, профессиональных сообществ и проч. Однако следует признать все же недостаточную изученность этой темы.

Состояние и темпы развития малого бизнеса во многом зависят от налогообложения. Налоговое законодательство России характеризуется, с одной стороны, обширным нормативным материалом, с другой - частым внесением разнообразных изменений и дополнений, то есть нестабильностью.

Таблица 1

Наиболее значимые виды экономической деятельности в структуре валового внутреннего продукта России

Вид экономической деятельности	Доля в ВВП, %
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	19,0
обрабатывающие производства	16,0
добыча полезных ископаемых	10,7
транспорт и связь	8,9
туризм	6,7
строительство	6,5
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	5,9
финансовая деятельность	4,2
сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	4,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,8

Комплекс мероприятий налогового стимулирования малого и среднего предпринимательства является лишь составной частью целого комплекса мер государственной поддержки. Российский средний бизнес по размерам и масштабам операций значительно отстает от европейского. Одной из основных причин подобного отставания является тот факт, что в России государственная помощь бизнесу фактически обрывается на этапе развития, роста бизнеса. В то время как государственная поддержка в странах ЕС ориентирована на перспективные малые и средние предприятия, в России - на микро- и малые предприятия.

Налоговое регулирование как инструмент институциональной среды имеет высокие шансы на большую эффективность в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) в числе прочих регуляторов институциональной среды относительно прямого субсидирования и прочих мер регулирования экономики. Этим объясняется актуальность и научно-практическая значимость избранной темы исследования.

В результате исследования актуальных вопросов, налогового регулирования малого и среднего предпринимательства, можно сделать следующие выводы и обобщения.

На наш взгляд, можно сделать вывод о том, что эффективная государственная политика поддержки растущего малого и среднего бизнеса помогла бы российским предприятиям реализовать значительный экономический потенциал, что способствовало бы росту экономики в целом, а также региональному развитию. Причем среди более эффективных мер государственного стимулирования развития сектора МСП называют не столько прямые расходы государства на программы поддержки, сколько косвенные регуляторы - введение льготных налоговых режимов, а также создание благоприятного предпринимательского климата, в частности системную борьбу с коррупцией.

С целью повышения эффективности государственного регулирования в сфере МСП необходима синхронизация критериев отнесения предприятий к данному сегменту в налоговом законодательстве и других отраслях права.

Другая важная тенденция - в России у малого бизнеса отсутствуют сколько-нибудь существенные стимулы стать средним. Развивающимся малым предприятиям порой легче искусственно разделить на два-три новых бизнеса, чем перейти в категорию среднего, чтобы не лишиться налоговых льгот, не усложнять отчетность. Статистика показывает, что по мере развития малого предпринимательства не происходит перехода предприятий из категории малых в средние, при этом последние являются наибольшим локомотивом роста, являются более прибыльными, производительными, обеспечивают больший объем инвестиций и т.д. Одним из механизмов подобного стимулирования могла бы явиться ступенчатая система налоговых преференций, подразумевающая на первом этапе (в течение нескольких лет) возможность применения специальных налоговых режимов, а по мере роста - сохранение упрощенного порядка учета и отчетности на период до 3 - 5 лет, а также замена специального налогового режима на льготы по налогу на прибыль (возможно, выборочно, для предприятий, в развитии которых заинтересовано государство с учетом отраслевой принадлежности).

Серьезным бременем для малого предпринимательства остается довольно высокая ставка социальных взносов, возможно, имеет смысл пересмотреть перечень видов деятельности, подпадающих под льготную ставку.

На уровне регионального налогового стимулирования развития малого бизнеса наиболее действенной мерой в настоящий момент является снижение ставки единого налога по упрощенной системе налогообложения, широко применяемое в большинстве регионов России. Кроме того, в ряде регионов (их немного) для малых предприятий снижена ставка налога на прибыль в части, поступающей в региональный бюджет, ставка налога на имущество организаций, а также предоставлены льготы на развитие предприятий, формирующих инфраструктуру функционирования малого бизнеса.

Практика применения специальных налоговых режимов показывает, что они являются эффективным инструментом государства по регулированию отдельных областей экономики в рамках осуществления налоговой политики. Однако изменение экономических условий требует совершенствования налоговой системы, оказывая максимально эффективную поддержку среде малого бизнеса и необходимы дополнительные меры к тому, что уже сделано. На сегодняшний день Федеральным законом от 25.06.2012 N 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» с 01.01.2013 введена в действие гл. 26.5 «Патентная система налогообложения» НК РФ. На наш взгляд, «патентный» режим налогообложения предоставляет дополнительные возможности развития малого бизнеса, тем самым осуществляя его поддержку. Уровень управления этим специальным налоговым режимом является регион. Главой 26.5 НК РФ установлены

минимальные и максимальные размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода, являющегося базой для исчисления налога, которые субъекты Российской Федерации будут вправе увеличивать от трех до пяти раз в зависимости от вида и места осуществления предпринимательской деятельности.

Однако, впервые в практике применения специальных налоговых режимов, налоговые поступления будут формировать в большей степени местные бюджеты или незначительная доля поступлений будет направляться в бюджеты субъектов. То есть 90% поступлений от патентной системы налогообложения будет направляться в бюджеты муниципальных образований и 10% в бюджеты субъектов Российской Федерации. Субъекты Российской Федерации приняли до конца 2012 года законы о введении с 1 января 2013 года на своих территориях патентной системы налогообложения по 47 видам деятельности, указанным в главе 26.5 НК РФ [1]. Кроме того они смогли ввести указанный налоговый режим по дополнительному перечню видов предпринимательской деятельности, относящихся к бытовым услугам населению, не указанным в главе 26.5 НК РФ, за исключением деятельности ломбардов, услуг связи, коммунальных услуг, услуг учреждений культуры, услуг туроператора и турагента, санаторно-оздоровительных услуг и т.д.

По неуточненным данным функционирования этого режима налогообложения за 9 месяцев 2013 года показало, что переход на него осуществляется неохотно, объемы поступлений в бюджеты соответственно малы. Т.о. ив этой части действующее законодательство требует детальной проработки.

Проведенный анализ показывает, что во многих странах системе налогообложения малого предпринимательства придается большое значение. Однако важно, чтобы в процессе помощи малое предприятие смогло само адаптироваться к условиям рынка и правильно воспользовалось налоговыми льготами. Основная цель поддержки малого предпринимательства в виде налоговых послаблений - развитие малого бизнеса, которое должно повлечь за собой улучшение экономической ситуации в той или иной стране. Следует отметить, что опыт развитых стран вполне применим к современным условиям России, если его не слепо копировать, а перенимать лучшее, адаптируя к конкретным специфическим особенностям нашей страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что в различных странах при использовании особых режимов налогообложения малыми предприятиями преследуются различные цели. Также различны обстоятельства, сопутствующие такому налогообложению: различны традиции уплаты налогов, различна налоговая и юридическая грамотность налогоплательщиков, различаются возможности контроля и принуждения со стороны налоговых администраций, различна степень коррумпированности властей. Все это определяет многообразие подходов к налогообложению малого бизнеса [2].

Обобщая вышесказанное, следует еще раз подчеркнуть необходимость взвешенного подхода в ходе применения опыта зарубежных стран в сфере налогового стимулирования деятельности экономических субъектов, и в

частности - субъектов малого бизнеса. Механический перенос применяющихся в других государствах методов налогового регулирования предпринимательской деятельности в нашу налоговую систему может привести к общему спаду экономического развития, коллапсу отдельных сфер национальной экономики, появлению иждивенческих настроений среди субъектов хозяйственной деятельности и множеству других негативных для нашего государства последствий.

Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс] <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70069348/>
2. Гварлиани Т.Е., Воробей Е.К. Малый и средний бизнес: европейский опыт и российская действительность. TERRA ECONOMICUS. Журнал. Г. Ростов-на-Дону. Том 9, №4, Часть 2 2011 г. – с. 48-51

Гварлиани Т.Е., д.э.н., профессор;

Волкова-Гончарова Т.А., к.э.н., доцент

Сочинский государственный университет, г.Сочи, Россия

РОССИЙСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Противодействие использованию банковской системы в целях легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма - сравнительно новая сфера деятельности и для национальных властей, и для банков. Впервые этой темой всерьез озаботились США, где легализация преступных доходов была признана самостоятельным видом уголовного преступления. В конце восьмидесятых годов прошлого столетия создана межправительственная организация для международной координации борьбы с отмыванием денег - ФАТФ в русской аббревиатуре. За двадцать семь лет своего существования эта организация стала настоящим лидером в вопросах противодействия «отмыванию денег». Банки стран, власти которых не выполняют рекомендации ФАТФ, не могут рассчитывать на приемлемые условия привлечения зарубежного финансирования и на развитие международного банковского сотрудничества.

Национальная платежная система (далее - НПС) представляет собой совокупность различных субъектов правоотношений, осуществляющих или обеспечивающих перевод денежных средств. В НПС включаются следующие лица:

- операторы по переводу денежных средств;
- банковские платежные агенты (субагенты).

Правила платежной системы являются основным документом ее регулирующим. В них содержатся: условия участия в платежной системе, осуществления перевода денежных средств, оказания услуг платежной инфраструктуры и иные условия, определяемые оператором платежной

системы. При прекращении участия в платежной системе участнику возвращается его гарантийный взнос в порядке и в сроки, предусмотренные правилами. Счет гарантийного фонда платежной системы может быть открыт только в Банке России, а также в банке - участнике системы страхования вкладов или небанковской кредитной организации, не имеющей права осуществлять размещение привлеченных во вклады денежных средств.

Перевод электронных денежных средств (далее ЭДС) может осуществляться как с проведением идентификации клиента, так и без нее, это относится только к физическим лицам.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ (далее НК РФ), организации и предприниматели должны будут информировать налоговый орган о возникновении или прекращении права использовать корпоративные электронные средства платежа (далее КЭСП) для переводов ЭДС. Эту информацию следует сообщить налоговому органу в течение семи дней со дня возникновения (прекращения) данного права.

На сегодняшний день статьи, устанавливающей ответственность за нарушение данной обязанности, в НК РФ не введено. При этом согласно ст. 23, ст. 118 за несоблюдение срока, предусмотренного для сообщения об открытии или о закрытии счетов, взимается штраф в размере 5 тыс. руб.. Следовательно, за нарушение срока передачи в инспекцию сведений, указанных в ст. 23 НК РФ, налогоплательщика могут привлечь к ответственности по ст. ст. 126 или 129.1 НК РФ.

Изменения, касающиеся ЭДС, внесены и в НК РФ. У налогоплательщиков - физических лиц появилась возможность делать перечисления в бюджет при помощи ЭДС. Обязанность по уплате налога считается исполненной с момента, когда физическое лицо передаст в банк поручение на перечисление на соответствующий счет Федерального казначейства (пп. 1.1 п. 3 ст. 45 НК РФ). При этом средств, должно быть достаточно для перечисления. При недостаточности ДС распоряжение клиента не принимается к исполнению оператором по переводу ДС.

Аналогичного положения в отношении организаций не предусмотрено, и поэтому фактически уплачивать налог посредством ЭДС организации не вправе.

Ст. 46 НК РФ дополнена п. 6.1, которым регулируется порядок взыскания недоимки за счет электронных денег, когда в случае недостаточности или отсутствия средств на счетах налогоплательщика либо налогового агента взыскание налога производится за счет ЭДС.

Взыскание налога может производиться при недостаточности средств в рублях за счет остатков ЭДС в иностранной валюте. Банк осуществляет перевод ЭДС на рублевый счет налогоплательщика или налогового агента в сумме, эквивалентной сумме платежа в рублях по курсу ЦБРФ, установленному на дату перевода ЭДС. Расходы, связанные с продажей иностранной валюты, осуществляются за счет налогоплательщика или налогового агента.

Поручение налогового органа на перевод ЭДС исполняется банком не позднее одного операционного дня, следующего за днем получения им

указанного поручения, если взыскание налога производится за счет остатков ЭДС в рублях, и не позднее двух операционных дней, если взыскание налога производится за счет остатков ЭДС в иностранной валюте.

В целях обеспечения исполнения решения инспекции о взыскании налога (пеней, штрафа) переводы ЭДС могут быть приостановлены. Соответствующие изменения внесены в п. 8 ст. 46 и ст. 76 НК РФ.

В целом порядок принятия решения о приостановлении переводов электронных денег и передаче его в банк, а также порядок отмены подобного приостановления аналогичны правилам, действующим в отношении приостановления операций по счетам в банке. В ст. 76 НК РФ внесены соответствующие дополнения.

Взыскания налогов (пеней и штрафов) с физических лиц за счет их ЭДС, возможно в порядке ст. 48 НК РФ, но только если при переводе денег используются персонифицированные электронные средства платежа.

Согласно п. 2 ст. 86 НК РФ по мотивированному запросу налогового органа банки обязаны выдавать справки об остатках ЭДС организаций (предпринимателей) и переводах ЭДС.

За нарушение банком его обязанностей, связанных с ЭДС, ст. 135.2 НК РФ предусмотрена ответственность. Так, согласно п. 1 данной статьи предоставление права организации, индивидуальному предпринимателю, нотариусу, занимающемуся частной практикой (далее нотариус), или адвокату, учредившему адвокатский кабинет (далее адвокат), использовать КЭСП для переводов ЭДС без предъявления этим лицом свидетельства о постановке на учет в налоговом органе влечет взыскание штрафа в размере 20 тыс. руб.

Несообщение в установленный срок банком налоговому органу сведений о предоставлении (прекращении) права организации, индивидуальному предпринимателю, нотариусу, или адвокату, использовать КЭСП для переводов ЭДС, об изменении реквизитов КЭСП влечет взыскание штрафа в размере 40 тыс. руб.

Исполнение банком при наличии у него решения налогового органа о приостановлении переводов ЭДС налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента его поручения на перевод ЭДС, не связанного с исполнением обязанностей по уплате налога, сбора, пеней, штрафа, влечет взыскание штрафа в размере 20% суммы, перечисленной в соответствии с поручением налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента, но не более суммы задолженности, а при отсутствии задолженности - в размере 20 тыс. руб.

Неправомерное неисполнение банком в установленный срок поручения налогового органа на перевод ЭДС влечет взыскание штрафа в размере 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ, но не более 0,2% за каждый календарный день просрочки.

Если банк совершит действия, направленные на создание ситуации отсутствия остатка ЭДС налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента, в отношении которого в банке находится поручение налогового органа, это повлечет взыскание штрафа в размере 30% не поступившей в результате таких действий суммы.

Непредставление банком справок об остатках ЭДС и о переводах ЭДС в налоговый орган и (или) несообщение об остатках ЭДС, переводы которых приостановлены, а также представление справок с нарушением установленного срока или справок, содержащих недостоверные сведения, повлечет взыскание штрафа в размере 10 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что Российское законодательство адаптируется к ведению легальной и стабильной экономики. Платежные системы и обращение ЭДС, становятся более прозрачными. Вместе с тем все большая ответственность возлагается на банковскую систему, которая взаимодействуя с налоговыми органами, призвана обеспечивать налоговой безопасностью страны.

Для российских банков, основные последствия риска вовлечения в процессы легализации доходов проявляются через возникновение и реализацию правового риска, представляющего собой вероятность применения Банком России мер воздействия за ненадлежащее исполнение требований законодательства. Однако в данный момент они не столь велики в финансовом аспекте и возникает соблазн пойти на нарушение требований законодательства при совершении нелегальной сделки с высокой доходностью. Закономерными в данной ситуации кажутся действия по усилению ответственности возникающей у банков в связи с неисполнением действующего законодательства.

Литература

1. Федеральный Закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ "О национальной платежной системе".
2. Налоговый кодекс РФ часть первая от 31.07.1998 №146ФЗ (ред. от 23.07.2013г. с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 01.10.2013 г.).

Боташева З.С., к.э.н., доцент;

Мулыкина В.П., к.э.н., доцент

Сочинский государственный университет, г.Сочи, Россия

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НДФЛ

Налоговое администрирование НДФЛ играет особую роль в реализации фискальной функции государства, и, следовательно, в повышении собираемости НДФЛ в соответствующие бюджеты.

Механизм налога на доходы физических лиц и его администрирование находится в постоянной динамике. НДФЛ постоянно меняется, что связано с редакциями Налогового Кодекса, не оказало влияния на этот процесс и принятие второй части Налогового кодекса. Теоретически налог имеет хорошую базу, так как имеется накопленный опыт его взимания.

Анализ структуры поступлений налогов в бюджет Краснодарского края показывает, что роль налоговых доходов от обложения физических лиц очень высок. Стабилен и темп роста поступлений этих сумм в бюджет. НДФЛ

занимает лидирующее место в доходной части бюджета Краснодарского края, то доля этого платежа за 2009-2012 гг. возросла на 4,6%-х пункта и составила в 2012 году– 41,8% (в среднем за четыре года – 38,6%).

Налог на доходы физических лиц является одним из резервных направлений в целях увеличения доходной части местных бюджетов, способствовать этому могут дополнительные отчисления налога на доходы физических лиц. В бюджетном законодательстве предусмотрено следующее соотношение НДФЛ: 70% - в бюджет субъекта федерации, 30% - в бюджеты муниципальных образований (муниципальных районов минимум 20%, поселений минимум 10%, городских округов минимум 30%).

К несомненным достоинствам налога на доходы физических лиц следует отнести и его относительную равномерность на территории Российской Федерации. Кроме того, НДФЛ - стабильный источник налоговых поступлений местных бюджетов. Кардинальные преобразования в порядке исчисления, уплаты и перераспределения налога могут привести к нежелательным последствиям. В этой связи к реформированию необходимо подходить весьма осторожно.

Следовательно, налог на доходы физических лиц является одной из основных статей формирования доходов бюджетов всех уровней и на современном этапе успех бюджетной реформы зависит от порядка распределения НДФЛ между бюджетами.

Перед налоговыми службами большинства европейских стран сейчас стоит непростая задача: организовать работу таким образом, чтобы повысить эффективность налогового администрирования НДФЛ и одновременно сократить необходимые для его осуществления затраты, в этой связи необходимо вводить новые электронные и массмедийные технологии.

Накопленный опыт развитых стран свидетельствует, что обеспечить полную собираемость подоходного налога практически невозможно, и только постоянный контроль за расходами налогоплательщика может служить в целях выявления истинного размера доходов.

Также профилактическая работа с плательщиками — физическими лицами, и в особенности с молодежью, является лишь одним из способов повышения эффективности налогового администрирования, который можно использовать и в России.

В последнее время в России тоже шире применяются электронные средства связи, информационные технологии, расширяются сферы и улучшения качества услуг, оказываемых плательщикам, внедрено немало интересных новшеств для расширения возможностей по оказанию электронных услуг Федеральной налоговой службой (ФНС).

При рассмотрении механизма администрирования НДФЛ необходимо отметить ряд положений и рекомендаций:

Во-первых, как уже говорили выше, для того чтобы налоговые органы могли осуществлять контроль, налогоплательщики должны встать на учет. Но слабым звеном является постановка на учет физических лиц, которые сдают в аренду собственное имущество. Эта сфера экономики требует скорейшей

государственной реформы. Полагаем, что необходимо уделить особое внимание именно этому сектору, так как очень большое количество физических лиц получает доходы от аренды имущества. Для контроля физических лиц, сдающих квартиры, гаражи и другое имущество без оформления договоров, следует создать базу данных, которая должна постоянно обновляться. В качестве такого дополнения предлагается ввести новый вид имущественного налогового вычета, который будет предоставляться нанимателям жилых помещений (будь то жилой дом, квартира, комната). Вычет экономически целесообразно установить в размере около 75% от суммы фактически произведенных в связи с наймом жилого помещения расходов за налоговый период, т.е. от суммы годовой платы за жилое помещение.

Во-вторых, в реформировании нуждается и механизм учета НДФЛ. Сегодня НДФЛ уплачивается по месту работы, либо по месту учета налогового органа. В настоящее время, предлагается новый механизм учета поступлений НДФЛ - по месту жительства налогоплательщика. По нашему мнению, с точки зрения организации казначейского исполнения бюджета существенно увеличит трудозатраты налоговых агентов, налоговых органов и органов Федерального казначейства и усложнит систему их взаимоотношений. Однако, существующий сегодня механизм учета НДФЛ по месту регистрации налоговых агентов (работодателей), а не по месту проживания налогоплательщиков, создает негативные эффекты «экспорта» бюджетных расходов и «импорта» бюджетных доходов. Введение механизма учета НДФЛ по месту проживания налогоплательщика позволит избежать указанных эффектов.

Существенным недостатком данного варианта является значительное удорожание администрирования налога. В первую очередь, появляется большой объем работ по перерегистрации налогоплательщиков, и необходимо дальнейшее совершенствование системы администрирования НДФЛ.

В-третьих, одной из первоочередных задач по оптимизации налогового администрирования является совершенствование порядка предоставления стандартных, социальных и имущественных налоговых вычетов.

И если проблема порядка предоставления стандартных налоговых вычетов в основном решена поправкой в ст. 218 НК РФ, внесенной ФЗ от 07.07.03 г. № 105–ФЗ, предоставившей всем налоговым агентам, а не только работодателям, право предоставлять стандартные налоговые вычеты, то проблема изменения порядка предоставления социальных и имущественных налоговых вычетов далека от своего решения и гораздо более серьезна по последствиям.

На сегодняшний день социальные налоговые вычеты налогоплательщикам могут предоставлять только налоговые органы, а имущественные – налоговые органы и налоговый агент – работодатель, и многие финансовые работники убеждены, что такой порядок необходимо сохранить. Это позволяет, по их мнению, более тщательно подходить к каждому случаю возврата. Однако это приводит к ряду негативных последствий, не лежащих на поверхности.

Наиболее правильный подход к этой проблеме состоит в том, чтобы предоставить налоговым агентам право предоставлять все виды налоговых вычетов.

Обоснованием данного утверждения считаем то, что методологической основой для выбора в пользу того или иного варианта является степень его соответствия следующим классическим принципам налогообложения: принципу удобства и принципу экономии.

Повышение эффективности налогового администрирования зависит от показателей их деятельности. Проанализировав динамику поступающих налоговых доходов можно сказать, что роль налоговых доходов от обложения физических лиц в ближайшие налоговые периоды будет возрастать. Увеличение доли налоговых поступлений по НДФЛ в доходах бюджета РФ говорит об эффективности налогового администрирования, которое является эффективной мерой в обеспечении фискальной функции налога.

Особое внимание в ходе налогового администрирования следует уделять анализу процедуры взимания недоимки. Взыскание задолженности по налогу должно осуществляться на этапе текущего контроля. Чтобы своевременно и просто (в автоматическом режиме с помощью системы ЭОД) выявлять недоимку НДФЛ у всех без исключения налоговых агентов, следует предусмотреть отражение в КРСБ удержанных сумм налога.

Налоговая ответственность в форме штрафа должна предусматриваться только за занижение сумм налога, подлежащих перечислению в бюджет. Несвоевременное перечисление правильно исчисленного и удержанного налога должно компенсироваться уплатой пеней.

Реализация этих предложений возможна, если для налоговых агентов будет введена обязанность ежеквартально предоставлять отчет по налогу на доходы физических лиц - некий аналог налоговой декларации. Чтобы минимизировать негативные последствия возложения дополнительных обязанностей на бизнес, в содержательной части отчета можно ограничиться двумя показателями: количеством работников, которым выплачен доход, и суммой удержанного налога. Эти сведения позволят выявлять недоимку и осуществлять ее принудительное взыскание без проведения выездных налоговых проверок в режиме текущего контроля. Сокращение сроков взыскания положительно скажется и на вероятности взыскания неуплаченных сумм.

Таким образом, на сегодняшний день вполне возможно повысить качество администрирования НДФЛ, главное, выявить основные проблемы и определить оптимальные пути их решения.

Сидорович О.Ю.

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Спроби побудови системи податкового адміністрування України як незалежної держави засвідчили наявність характерних для її становлення недоліків та прорахунків, оскільки запровадження механізмів податкового адміністрування шляхом лише зміни ставок оподаткування, введення нових податків, зборів і пільг для окремих платників, посилення податкового контролю, часто не приводило до формування ефективних технологій оподаткування. Тому, вважаємо що перспективи вдосконалення податкового адміністрування в Україні доцільно здійснювати в ряді напрямів.

Нормативно-правове забезпечення податкового адміністрування реалізується на основі положень Податкового кодексу, який будучи запроваджений на початку 2011 року, хоч і дещо поліпшив ситуацію, проте все ще залишає місце для прийняття самовільних рішень з боку структурних підрозділів Міністерства доходів і зборів. Міжнародний досвід чітко показує, що наявність системи попередніх роз'яснень разом з іншими заходами, спрямованими на внесення ясності в податкове законодавство, справляє позитивний вплив на добровільне дотримання податкового законодавства. Тому, з метою уникнення передумов розгортання конфлікту інтересів між державою в особі контролюючих органів та платниками податків вважаємо за доцільне зробити обов'язковим опублікування усіх тлумачень податкового законодавства та вжити серйозних заходів щодо перегляду існуючих законодавчих та нормативних положень стосовно прав та учасників процесів оподаткування, приділяючи особливу увагу таким питанням, як повноваження в сфері організації і проведення перевірок, управління податковою заборгованістю, а також питанням захисту прав платників податків.

Реформування податкової та митної служби України в структурні підрозділи Міністерства доходів і зборів зумовили з одного боку можливість запровадження ряду переваг, таких як створення єдиної бази даних платників податків, можливість наскрізного контролю діяльності платників податків в межах та за межами України, скорочення штату контролюючих органів, уніфікація підходів фіскального адміністрування. З іншого боку в перехідних період трансформаційних перетворень існує певна неузгодженість як нормативно-правового поля, так і діяльності структурних підрозділів колишніх податкової та митної служби. Подібне реформування вітчизняних фіскальних органів відбулося без належного підготовчого періоду реформування вітчизняної податкової стратегії і тактики, без донесення відповідних пріоритетів та стратегічних орієнтирів податкових реформ як до платників податків так і до широкої громадськості. Вказане зумовлює потребу запровадження нового цілісного, сучасного законодавчого акту про фіскальні

органи, який би містив чіткі та зрозумілі правила, викладені в одному документі, що б дозволило забезпечити ефективне податкове адміністрування або введення відповідних корегувань в існуючий Податковий кодекс.

Крім того, бажаним є не «шокове» реформування податкової системи та податкових органів, коли суб'єкти господарювання «post factum» ставляться до відома про відповідні нововведення, що властиве вітчизняній практиці оподаткування, а відповідна стратегічна і тактична розробка плану реформ з детальним аналізом етапів їх здійснення на основі принципів наукової обґрунтованості, економічної доцільності, відкритості та демократичності.

Створення інформаційно-аналітичного забезпечення органів Міністерства доходів і зборів України як цілісної системи, спрямованої на загальний аналіз результатів господарської діяльності платників податків, забезпечує покращання адміністрування, дозволяє спрямувати податковий контроль на тих платників податків, які ухиляються від виконання податкового обов'язку, і зменшити навантаження на сумлінних платників податків.

Висока ефективність технологій податкового адміністрування США базується на широкому використанні інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі в частині вільного доступу податкових органів до інформаційних баз даних інших органів, які мають дані про доходи, витрати, фінансові зобов'язання та фінансовий стан платників податків. Це в свою чергу зумовлює необхідність створення єдиної бази даних доходи, витрати, фінансові зобов'язання та фінансовий стан платників податків, специфіку життя та можливість доступу до баз даних інших державних органів влади, які містять важливу, уточнюючу чи спростовуючу інформацію.

Для створення цілісної системи інформаційно-аналітичної діяльності Міністерству доходів і зборів України необхідно:

- реалізувати комплекс заходів (законодавчих, організаційних, методологічних, технічних) для сприяння отриманню всієї податкової та фінансової звітності платника податків у електронному вигляді;
- розвивати використання сучасних програмних засобів для автоматизації процедур опрацювання звітності та її аналітичної обробки;
- підвищити довіру платників до подання звітності в електронному вигляді, забезпечивши її конфіденційність, своєчасність отримання, об'єктивність обробки, автоматичну перевірку наявності у звітних документах помилок із наданням можливості платнику податків їх виправлення;
- удосконалити форми податкових декларацій, поступово зменшуючи кількість звітних декларацій, та здійснити їх уніфікацію.

Вдосконалення технологій податкового контролю як необхідного елементу податкового адміністрування також передбачає використання позитивних напрацювань зарубіжної практики оподаткування. В Україні також робляться спроби реалізації даного напрямку, зокрема впродовж останніх років реалізується програма «Горизонтальний моніторинг», яка має шанси перетворитися з експерименту на постійно діючий податковий сервіс для великих платників податків. Новий сервіс передбачає оперативне реагування органів Міндоходів на проблеми великого бізнесу, заміну існуючих процедур

аудиту на поточний моніторинг їх діяльності. У результаті горизонтальної, тобто «однорівневої» співпраці великих платників податків із структурними підрозділами Міндоходів, великі підприємства отримали: серйозну економію часу, трудовозатрат і скорочення в кілька разів кількості аудиторних перевірок; можливість при укладанні тих чи інших угод, контрактів отримати оцінку податкових органів щодо надійності та сумлінності можливих партнерів – для запобігання ризикових операцій та зняття з себе відповідальності за можливі податкові ризики; психологічно комфортні умови праці.

При впровадженні горизонтального моніторингу як елементу нового сервісу вводиться електронний аудит, який передбачає комплекс контрольних заходів структурних підрозділів Міндоходів, що базується на обробці даних спеціалізованим програмним забезпеченням, з поглибленими основами статистики та статистичного аналізу, бухгалтерського обліку платника податку. Крім того, запроваджується можливість визнання податковими органами висновків аудиторських компаній, які відповідають певним критеріям та стандартам, а також надання відповіді на запитання платника податку у максимально стислі терміни. Проте, з огляду на відсутність відповідного законодавства та високий рівень корупції в Україні перспективи успішного впровадження цього проекту в Україні на даний час не мають жодних гарантій його ефективності та дієвості в цілому.

В процесі реформування податкового адміністрування виникають і ряд перспектив вдосконалення *менеджменту персоналу та кадрового забезпечення* Міндоходів. Вдосконалення технологій податкового адміністрування, поява нових обов'язків, зумовлених організаційними змінами, нових процедур, комплексна комп'ютеризація та перехід до управління діяльністю із забезпечення дотримання платниками податків вимог податкового законодавства на основі оцінки ризиків – усе це вимагає високої кваліфікації та здобуття нових знань. Необхідним вбачається прискорення роботи з підготовки кваліфікованого персоналу, а також підготовку кваліфікованих спеціалістів які б володіли знанням про норми податкового законодавства на належному рівні.

Механізми і технології податкового адміністрування можуть бути малоефективними, якщо вони не спрямовані на *створення чесної та неупередженої податкової системи та партнерських взаємовідносин* з платниками податків.

В звіті Наглядової ради з питань реалізації проекту модернізації ДПС України від 25.05.2012 року, експерти визначили, що не зауважують покращень культури податкової служби, або покращення зовсім незначні. На думку аналітиків, єдиною турботою влади, є лише мобілізація достатньої кількості податків, незважаючи на те, яку ціну заплатить за це країна в майбутньому. Особливо загострюється увага на шкоді, яку завдає директивно-плановий підхід до збирання податків та спосіб, у який цей підхід застосовується. На підставі цього вважаємо за доцільне практику формування планів за доходами щорічними розрахунками, що б ґрунтувалися на ставках та інших інструментах податкової системи, незалежній статистиці та подіях в економіці, як це практикується в усіх сучасних світових економіках.

Крім того, у своїй боротьбі з податковим шахрайством, яке широко розповсюджене в Україні, податкові органи часто вдавалися до заходів, які більше зашкодили чесним платникам, аніж сприяли запобіганню шахрайству. Ефективним в цьому контексті була б реалізація заходів, спрямованих на боротьбу з шахрайством, які повинні ґрунтуватися виключно на аналізі ризиків і не повинні шкодити добросовісним платникам.

На нашу думку, без вирішення проблеми взаємної відповідальності платника податків та держави, без узгодження їх інтересів, зусилля податкового адміністрування будуть безрезультатні. Держава зобов'язана забезпечити дотримання базових принципів оподаткування, які сформульовані в Податковому кодексі, здійснити реформу податкового законодавства, проводити податкову політику з урахуванням бюджетних пріоритетів і впорядкування державних витрат.

СЕКЦИЯ 7. Экономична безпека суб'єктів господарської діяльності

Ахтямов М.К., д.э.н., доцент;

Гончар Е.А., к.э.н

*Южно-Уральский государственный университет
(ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ)), г. Челябинск, Россия*

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резкое ухудшение положения российских промышленных предприятий вследствие мирового финансового кризиса 2008 г. и продолжающаяся до сих пор стагнация обострили актуальность проблемы обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий, отраслей и комплексов.

Теория управления экономической безопасностью предприятий находится на начальной стадии развития. Сущность теории экономической безопасности предприятий и управления ею раскрывается в научной и специальной литературе крайне редко, нечетко, либо неполно. Зачастую обеспечение экономической безопасности предприятия сводится к противостоянию разного рода экономическим преступлениям. Следует заметить, что это лишь одно из многих направлений системы управления экономической безопасностью предприятий.

Обеспечение экономической безопасности предприятий предполагает необходимость:

- 1) достижения устойчивого финансового положения предприятия;
- 2) достижения оптимальности степени диверсификации бизнеса;
- 3) обеспечение устойчивости конкурентных позиций предприятия;
- 4) обеспечение наличия перспектив стратегического развития предприятия;
- 5) обеспечение наличия потенциала для реализации стратегических планов предприятия;
- 6) обеспечение наличия постоянных надежных контрагентов предприятия;
- 7) достижение сбалансированности корпоративных интересов учредителей (собственников) предприятия;
- 8) обеспечение наличия положительной деловой репутации предприятия;
- 9) обеспечение надежности внутрикорпоративных связей предприятия;
- 10) обеспечение наличия запаса финансовой прочности предприятия.

Обеспечение устойчивости финансового положения предприятия предполагает формирование оптимальной кредитно-финансовой политики, позволяющей сбалансировать расчеты с дебиторами и кредиторами в целях поддержания удовлетворительной картины финансового состояния предприятия и направленной на повышение финансовой состоятельности предприятия.

Оптимальность степени диверсификации бизнеса предопределяет экономическую устойчивость предприятия в условиях изменяющейся внешней

конъюнктуры. Потеря рыночной доли на одном сегменте бизнеса может быть компенсирована ее увеличением по другим бизнес-сегментам. Иными словами, посредством рациональной диверсификации бизнеса можно обеспечить минимизацию рисков потери экономической устойчивости предприятия. Необходимость этой меры защиты отчетливо подчеркнул мировой финансово-экономический кризис 2008г., в условиях которого многие узкоспециализированные предприятия обанкротились.

Устойчивость конкурентных позиций достигается за счет постоянного инновационного развития, что обеспечивает поддержание и повышение конкурентоспособности продукции и предприятия в целом.

Наличие перспектив стратегического развития – необходимое условие для обеспечения долгосрочного существования предприятия. Жить краткосрочными планами в бизнесе без проектирования будущего предприятия – означает обреченность предприятия на краткосрочное существование, что делает его сильно уязвимым в современном предпринимательском мире.

Наличие потенциала реализации стратегических планов предполагает организационную, техническую, коммерческую и финансовую возможность воплощения в жизнь долгосрочных стратегий. Отсутствие производственного, инвестиционного (или инновационно-инвестиционного) и финансового потенциала превращает долгосрочные стратегии в “воздушные замки”, что обуславливает отсутствие долгосрочных перспектив развития предприятия.

Наличие постоянных надежных контрагентов – обязательное условие для приобретения устойчивых рыночных позиций. Надежные деловые связи при условии отсутствия влияния негативных внешних факторов выступают гарантом стабильности работы предприятия вследствие обеспечения бесперебойности поставок сырья и материалов и своевременности отгрузок продукции. Кроме того, долгосрочность коммерческих связей позволяет более гибко оперировать ценовой политикой на взаимовыгодных условиях.

Сбалансированность корпоративных интересов учредителей - необходимое условие для выработки единого видения стратегического развития предприятия, достижения согласованности в финансово-инвестиционной политике предприятия, что исключает возможность появления существенных разногласий или конфликтов между собственниками, негативно отражающихся на эффективности управления предприятием.

Наличие положительной деловой репутации позволяет предприятию пользоваться привилегиями, недоступными для других предприятий. Речь идет о повышении доступности кредитных ресурсов, о возможности использования инвестиционного налогового кредита, о повышении вероятности заключения выгодных контрактов, что, безусловно, оказывает существенное облегчение выживанию и развитию предприятия.

Надежность внутрикорпоративных связей предполагает наличие слаженной корпоративной команды специалистов, что достигается посредством построения рациональной организационной структуры, предполагающей обоснованность иерархии подчиненности, посредством построения эффективных и взаимосвязанных систем мотивации и стимулирования труда.

Сбалансированность внутрикорпоративных интересов существенно снижает вероятность возникновения рабочих конфликтов, порождающих проблемы текучести кадров и поиска новых профессионалов. Неразрывным следствием увольнения высококвалифицированных кадров может быть и утечка коммерческой информации. Все это ослабляет конкурентные позиции и экономическую устойчивость предприятия.

Наличие запаса финансовой прочности – это своего рода страховка, суть которой заключается в обеспечении возможности допустимого снижения цен в случае ухудшения конкурентных позиций предприятия без существенного понижения рентабельности. Обеспечение такого запаса позволит укрепить экономическую устойчивость предприятия в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры.

Выполнение перечисленного комплекса требований, обеспечивающих экономическую безопасность предприятий, позволит также существенно увеличить стоимость предприятия, причем не только фундаментальную, но и рыночную, что в некотором роде становится гарантом возврата вложенного капитала в предприятие в полном объеме или даже с прибылью в случае возникновения необходимости продажи.

Подводя итоги, следует отметить, что управление экономической безопасностью предприятия предполагает разработку системы по поддержанию и повышению финансово-экономической устойчивости и эффективности предприятия и разработку системы защиты предприятия, как имущественного комплекса, на основе управления (повышения) его фундаментальной и рыночной стоимости.

Ермоленко С.А.

магистрант

Донецкий национальный технический университет

УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. Финансовая безопасность предприятия приобретает первостепенное значение для эффективного функционирования предприятия. Это требует сформировать механизм управления финансовым потенциалом предприятия.

Факторами, формирующими финансовый потенциал являются:

- финансовая устойчивость предприятия;
- способность точно и своевременно осуществлять свои финансовые обязательства;
- инвестиционные возможности предприятия;
- возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов;

- эффективность использования капитала (собственного и заемного);
- эффективность управления активами;
- используемая политика в области управления рисками.

Источником формирования финансового потенциала являются финансовые, инвестиционные и кредитные ресурсы. Сущность управления финансовым потенциалом заключается в эффективном использовании финансового механизма для достижения стратегических и тактических целей предприятия. Важнейшим аспектом финансового потенциала является не наличие финансовых ресурсов как таковых в конкретный момент времени, а способность предприятия в кратчайшие сроки, в полном объеме и с минимальными потерями воссоздать необходимые активы. Этот аспект очень важен тем, что в эру жесточайшей конкуренции все ресурсы предприятия задействованы в производстве и к ним предъявляются достаточно жесткие требования в отношении эффективности использования.

Управление финансовым потенциалом предприятия осуществляется с помощью финансового механизма, разработка которого даст возможность обеспечить финансовую безопасность предприятия.

Финансовый механизм предприятий – это система управления финансами, совокупность форм и методов, с помощью которых предприятие обеспечивает себя необходимыми денежными средствами, достигает нормального уровня стабильности и ликвидности, обеспечивает рентабельную работу и получение максимальной прибыли.

В связи с этим, финансовый механизм можно определить как действия финансовых рычагов, выражающихся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов для укрепления финансовой безопасности предприятия.

Вообще существует множество точек зрения на определение структуры финансового механизма.

Так, автор учебного пособия по финансовому менеджменту Литовских А.М. [1, с.46] рассматривает структуру финансового механизма, как пять взаимосвязанных элементов:

- финансовые методы;
- финансовые рычаги;
- правовое обеспечение;
- нормативное обеспечение;
- информационное обеспечение.

Управление финансовым потенциалом предприятия строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов. Обеспечение управления финансовым потенциалом предприятия осуществляется после оценки финансового положения предприятия на основании доступной отчетно-учетной информации. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания. К примеру, кредитную и коммерческую репутацию.

Анализ финансового потенциала предполагает предварительную подготовку информации: сквозная проверка данных, содержащихся в отчетном периоде с помощью сопоставления одних и тех же показателей по различным формам; приведение данных отчетности к сопоставимому виду.

Основным источником информации для анализа финансового потенциала предприятия служит финансовая отчетность.

Анализ финансового потенциала позволяет учредителям и акционерам выбрать основные направления активизации деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений (кредиторам, государству, финансовым институтам) анализ показателей финансового потенциала позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие [2, с.8].

Главная цель анализа финансового потенциала предприятия:

- своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности предприятия;
- находить резервы улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

В настоящее время технологии, с помощью которых предприятие может оценивать свое текущее состояние и выработать эффективные и результативные стратегии будущего развития, претерпевают значительные изменения.

В связи с этим резко встает вопрос о выборе инструментария анализа и оценки потенциала предприятия, который позволит оперативное определять внутренние возможности и недостатки хозяйствующего субъекта, повысить эффективность ее деятельности и выработать механизм управления финансовым потенциалом предприятия.

Анализ, осуществленный с помощью коэффициентов финансовой независимости, коэффициентов текущей и срочной ликвидности, коэффициентов рентабельности всех активов и собственного капитал позволяют оценивать как текущее, так и в некоторой степени перспективное имущественное и финансовое положение организации, возможные и целесообразные темпы его развития с позиции их ресурсного обеспечения, выявить доступные источники финансирования и определить возможность их мобилизации, спрогнозировать положение на рынке капитала.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность финансовых показателей, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень их отклонений от фактических значений и возникающие при этом сложности в оценке финансовой устойчивости организации, необходимо проводить интегральную рейтинговую оценку ФПП. [3, с. 39].

Подготовительный этап предполагает определение системы финансовых показателей, по которым будет производиться анализ и оценка, а также определение пороговых значений показателей с целью отнесения их к тому или иному уровню ФПП.

Состав представленных показателей не является исчерпывающим, поскольку полный анализ требует включения еще ряда дополнительных показателей, расширяющих характеристики финансового потенциала предприятия. Однако такое комплексное исследование не является задачей настоящей работы, поэтому будет рассмотрена лишь часть показателей, встречающихся в практике анализа.

В связи с этим для эффективной оценки финансового потенциала предприятия предлагается использовать основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия [4, с.257].

На сегодняшний день на первый план выходит необходимость формирования и совершенствования управления финансовым потенциалом предприятия, функционирование которого в условиях рынка давало бы возможность стабильного развития, предупреждало бы ухудшение финансового состояния предприятий и их банкротство. В связи с этим в работе были сформулированы теоретические положения по управлению финансовым потенциалом предприятия.

Литература

1. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: Конспект лекций. - Таганрог: ТРТУ, 2004. – 76 с.
2. Шеремет А. Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа: Учебное пособие – Москва: Инфра – М, 2000. – 208 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – Житомир. ПП «Рута», 2003. – 679 с.
4. Колчина Н.В. Финансы организации (предприятия): Учебник – Москва: ЮНИТИ, 2007. – 367 с.

Жильцов А.В., аспирант;

Зимин А.А., к.э.н., доцент;

Янкевский А.В., к.э.н., доцент

Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань, Россия

АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК СВОЙСТВО ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО ФУНКЦИОНАЛА

Понятие функциональности обычно приписывают технической области. Под функциональностью понимают набор возможностей (функций), которые предоставляет данная система или устройство для решения задач, реализации намерений, достижения цели.

Определяя понятие бухгалтерской безопасности, аналогичным образом необходимо исходить из предположения о наличии определенных интересов

участников хозяйственного процесса, угроз нарушения реализаций этих интересов.

Способ, набор возможностей (функций), предназначенный для решения задач участников хозяйственного процесса, реализуемых посредством бухгалтерского учета, будет представлять собой бухгалтерскую функциональность или, как предлагаем его определить, – ***бухгалтерский функционал***.

Информационная составляющая бухгалтерского функционала раскрыта в новом законе «О бухгалтерском учете»¹, в котором понятие бухгалтерского учета переориентировано с процесса на конечный результат - формирование документированной систематизированной информации и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [4].

При этом бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Таким образом, выделяя основные компоненты и исходя из введенного понятия бухгалтерского функционала, получаем общую формулу информационного функционала бухгалтерии: *формирование достоверной информации о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств, необходимой пользователям.*

Аналогичное описание информационной цели бухгалтерского учета находим и в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России [1]. Там же приведено принципиальное разделение пользователей на «внешних» и «внутренних» и разность целей, преследуемых ими.

Обязанность по организации бухгалтерского учета на предприятии возложена на руководителя. Эта норма транслировалась и в законе «О бухгалтерском учете» образца 1996 года² [3], и в новом законе, вступившем в силу с 2013 года³ [4].

Руководитель по своему правовому статусу призван обеспечивать реализацию интересов различных групп участников финансово-хозяйственной деятельности, но при этом он сам максимально вовлечен в финансово-хозяйственную деятельность, вплоть до уголовной ответственности за свои действия⁴. [2] Эта личностная вовлеченность образует некий «критерий вовлеченности», определяющий многие действия руководителя.

Кроме того, подчеркнем еще раз, что на осуществление бухгалтерского функционала требуются издержки.

¹ ст. 1 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

² ст. 6 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете"

³ ст. 7 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

⁴ ст. 199 «Уголовного кодекса Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 30.12.2012)

Приоритет интересов руководителя и, следовательно, стимул для действий более высок по сравнению с другими участниками финансово-хозяйственной деятельности. Особенно это проявляется по отношению к внешним участникам, интересы которых «обслуживает» информационная составляющая бухгалтерского функционала и, в частности, реализуется через финансовую отчетность. Именно этот образ предприятия в его правовых и экономических проявлениях считается через финансовую отчетность.

Теперь остановимся на принципе асимметрии информации, который проработан в институциональной экономике, и трансформируем этот принцип с позиции бухгалтерской безопасности.

Асимметрия информации - это разная осведомленность агентов рынка об условиях сделки и намерениях друг друга, это проявление неравномерного распределения информации между участниками рынка – покупателями и продавцами, инвесторами и реципиентами инвестиций.

Асимметрия информации – внутренне присущее рынку свойство. По особенностям его проявления можно выделить два типа асимметрии – скрытые характеристики и скрытые действия.

Скрытые характеристики проявляются в том, что производители и продавцы всегда больше осведомлены о характеристиках товара или услуги, чем покупатели. Тем более что характеристики некоторых благ нельзя оценить даже в процессе их потребления. Примером могут быть лекарственные препараты и косметические средства.

Скрытые действия – это действия более информированного участника сделки, которые менее информированный участник не может наблюдать.

Асимметрия информации создает возможности для злоупотребления и риска недобросовестного поведения. Примером может служить проблема принципала-агента.

На данном этапе мы не будем прорабатывать все существенные аспекты наложения принципа асимметрии информации на информационную составляющую бухгалтерского функционала.

Для нашей задачи рассмотрения принципиальной, общей проблематики вопроса бухгалтерской безопасности предприятия необходимо выявить неотъемлемые закономерности, сформулировать общие принципы.

Итак, руководитель, как основной регулятор бухгалтерской безопасности предприятия, в свою очередь лично вовлечен в финансово-хозяйственную деятельность предприятия, находится в поле действия следующих влияний (параметров, сил):

- 1) критерий вовлеченности руководителя (вплоть до максимального его значения, т.е. зависимости от «судьбы» предприятия);
- 2) приоритета собственных интересов руководителя;
- 3) платности ресурса бухгалтерского функционала.

В то же время на него накладывается влияние аналогичных параметров (1 и 2) других участников финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом, как правило, параметр платности ресурса бухгалтерского

функціонала (3) не береться во внимание. Обеспечение параметра (3) полностью осуществляется иждивением самого предприятия.

Одновременно с этим необходимо учитывать внешний регулирующий параметр, связанный с гарантией и общедоступностью для всех участников хозяйственной деятельности отчетной информации.

Этот параметр (обозначим его как 4), представляет собой совокупность формальных предписаний и требований, накладываемых на бухгалтерский функционал со стороны государства.

Можно ввести еще параметр 5, по аналогии с государственными предписаниями (область неформальных предписаний, связанных с традициями делового оборота).

Кроме того, руководитель более осведомлен о состоянии предприятия, тогда как внешним участникам в основном свойственно наблюдение.

Выдвинем следующий тезис: *информационная составляющая бухгалтерского функционала в своем проявлении в виде финансовой отчетности всегда стремится к асимметрии информации, т.е. её представлению более отвечающим параметрам (1), (2), (3) руководителя, чем соответствующим параметрам внешних участников финансово-хозяйственной деятельности предприятия, настолько, насколько это допускают (разрешают или ограничивают) параметры (4) и (5).*

Таким образом, асимметрия информации - это внутреннее (неотъемлемое) свойство, присущее бухгалтерской безопасности предприятия, характеризующееся наличием скрытых характеристик информации, зависящее от регулирующего воздействия руководителя (исполнительного органа) и воздействий со стороны внешних регуляторов.

Литература

1. «Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России» (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997).
2. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2012).
3. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Куделя Л. В.

аспірант кафедри аудиту і контролінгу

Луганський національний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ – ОДИН ІЗ АСПЕКТІВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Успішне функціонування і економічний розвиток українських підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності у сфері

забезпечення безпеки та є важливим аспектом для розуміння безпеки підприємства, як складного комплексного явища.

Система безпеки підприємства повинна будуватися відповідно до проведеної політикою і стратегією безпеки. Політика безпеки являє собою систему поглядів, заходів, рішень, дій у сфері безпеки, які створюють сприятливі умови для досягнення цілей бізнесу, тобто політика безпеки дозволяє підприємству виконувати виробничу програму, випускати конкурентоспроможну продукцію (товари, послуги, роботи), підвищувати ефективність виробництва, примножувати власність, отримувати прибуток і т.д. Під стратегією безпеки розуміється сукупність найбільш значущих рішень, спрямованих на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємства. Стратегії безпеки за своїм змістом бувають різними. Можна виділити три типи стратегій безпеки. Перший тип – це стратегія безпеки, пов'язана з необхідністю раптово реагувати на реально виниклі загрози виробничої діяльності, майна, персоналу і т.д. Тобто в даному випадку діє принцип «загроза – відображення». Створені (часто поспішно) для вирішення цього завдання підрозділу служби, виділені сили та засоби можуть послабити або запобігти вплив загроз; в той же час підприємству може бути завдано шкоди. Другий тип – це стратегія безпеки, орієнтована на прогнозування, завчасне виявлення небезпек і загроз, цілеспрямоване дослідження економічної та криміногенної ситуацій як всередині підприємства, так і в навколишньому середовищі. Виділені для вирішення цього завдання фахівці, створені підрозділи і служби безпеки дають можливість усвідомлено і цілеспрямовано проводити роботу щодо створення сприятливих умов для підприємницької діяльності. Третій тип – це стратегія безпеки, спрямована на відшкодування (відновлення, компенсацію) нанесеного збитку. Дана стратегія може вважатися прийнятною лише тоді, коли збиток заповнимо, або тоді, коли немає можливості здійснити стратегії першого або другого типу.

Формування стратегії економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є складним процесом. Способи забезпечення економічної безпеки підприємства – це набір заходів і система організації їх виконання і контролю, які дозволяють досягати найбільш високих значень рівня економічної безпеки підприємства. Проблема пошуку і впровадження в практику нових форм і методів управління, розробка стратегії безпеки підприємств дозволила б підготувати і реалізувати відповідні програми дій по нейтралізації зовнішніх і ліквідації внутрішніх, постійно виникаючих загроз. При розробці стратегії економічної безпеки підприємства цей процес слід класифікувати в часі. Слід виділити рівень поточної безпеки, тактичної і стратегічної. Найважливішим етапом забезпечення економічної безпеки підприємства є стратегічне планування і прогнозування його економічної безпеки. Цей етап включає розробку стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства. На цьому етапі необхідно відбити якісні параметри використання корпоративних ресурсів підприємства у поєднанні з його організаційно – функціональною структурою і взаємозв'язками структурних підрозділів, а також деякі кількісні орієнтири забезпечення функціональних складових

економічної безпеки підприємства в цілому. На основі розробленого стратегічного плану необхідно виробити загальні і функціональні рекомендації по реалізації планових установок, які, якщо це представляється можливим, повинні містити певні кількісні характеристики, оформлені спеціальними пропозиціями до стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства. Після розробки стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства і виробленню рекомендацій по його реалізації відповідно до цих документів здійснюється стратегічне планування фінансово-господарської діяльності. Створюються стратегічні, фінансові, виробничі плани, здійснюється планування персоналу, врожайності і так далі. Аналіз рівня економічної безпеки підприємства проводиться на основі оцінки ефективності заходів по запобіганню збитків розрахунку функціональних і сукупного критерію економічної безпеки підприємств. Поточне планування економічної безпеки здійснюється на основі розробки декількох альтернативних ситуацій і розрахунку значень сукупного економічної безпеки підприємства і вибору за результатами розрахунків кращого варіанту і аналізу інших виробляються оперативні рекомендації по поточному плануванню діяльності підприємства. Ці рекомендації не носять, на відміну від стратегічних, довгострокового характеру і задають не лише якісні орієнтири поточної діяльності підприємства, але і містять кількісні завдання. На основі оперативної оцінки рівня економічної безпеки підприємства і вироблених рекомендацій здійснюється оперативне планування фінансово-господарської діяльності підприємства, після чого виробляється практична реалізація розроблених планів. В процесі здійснення підприємством своєї фінансово-господарської діяльності з'являється інформація для аналізу стану його економічної безпеки. На основі цієї інформації здійснюється оцінка функціональних і сукупного критерію економічної безпеки, їх відхилень від планових значень, аналізуються причини цих відхилень. Після цього виробляються рекомендації по коригуванню набору ресурсів підприємства. Коригування можуть вноситися і в систему планування економічної безпеки підприємств і вносити відповідні зміни в господарські плани підприємства і в систему їх реалізації. Документальне віддзеркалення планування і аналізу процесу забезпечення функціональних складових економічної безпеки підприємств здійснюється за допомогою складання "Карти забезпечення функціональною складовою економічної безпеки підприємства", в якій повинно бути відбито, як нинішній стан функціональної складової, ефективності прийнятих заходів, діяльності структурних підрозділів підприємства і використання ними корпоративних ресурсів, так і прогнозований стан усіх вище перелічених параметрів. Ця карта містить розрахунок рівня виконання запланованих значень приватних критеріїв стану функціональних складових економічної безпеки підприємств. Цей розрахунок виробляється шляхом ділення сумарної загальної оцінки фактичного рівня функціональних складових економічної безпеки підприємств до запланованого значення цього показника. Планові і фактичні значення приватних функціональних критеріїв забезпечення економічної безпеки підприємства розраховують за методикою, аналогічною розрахунку сукупного критерію

економічної безпеки підприємства. Приватний функціональний критерій економічної безпеки підприємств за цією методикою необхідно розраховувати, як відношення сукупного критерію відверненого збитку по цій складовій економічної безпеки підприємств до суми витрат на реалізацію заходів по запобіганню збитку від негативних дій і загального понесеного збитку по складовій. Таким чином, різноманітність інтересів підприємства обумовлює необхідність їх систематизації за багатьма ознаками, щоб чітко їх формулювати, організувати їх моніторинг, контролювати рівень дотримання; сформувати систему пріоритетних інтересів підприємства і визначити заходи по їх захисту. Запропоновані основні напрями стратегії економічної безпеки сільськогосподарських підприємств відбивають теоретичну суть економічної безпеки підприємства і його здатність до ефективного функціонування сьогодні і успішному розвитку в майбутньому. Ці дослідження мають практичну користь і можуть застосовуватися при розробці стратегії економічної безпеки підприємства для паритетних відносин аграрного сектору з другими галузями економіки.

Література

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В.Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К. – Вид.-во Європ. Ун-ту. – 2005. – 170 с.
2. Барчан Г.Ю. Безпека і бізнес: правові та управлінські аспекти: монографія / Г. Ю. Барчан, О.Г. Барчан. – К.: Сталь, 2008. – 164 с.
3. Зайцев Л. Г., Соколова М. И. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: Юрист, 2002.- 451с.

Лойко Д.М., канд. екон. наук, доцент;

Нікуліна К.С., студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В сучасних умовах відкритості економіки ефективна система охорони інтелектуальної власності є визначальною для належного захисту вітчизняних інноваційних розробок та забезпечення належного рівня економічної безпеки промислових підприємств. Одним із найбільш перспективних напрямів економічного розвитку країни, регіонів та підприємств є розвиток інтелектуального виробництва. Населення України, маючи достатній потенціал інтелектуального капіталу, що підтверджується високим рівнем загальної та вищої освіти, значно поступається країнам Західної Європи у виробітку інтелектуального продукту.

Кількість інновацій у сфері промислової власності, особливо тих інновацій, які мають правову охорону в Україні: винаходів, корисних моделей та промислових зразків, за останні 5 років суттєво не збільшилась. За даними Державного департаменту інтелектуальної власності України кількість патентів за останні п'ять років зросла наступним чином: на винаходи - на 4,76 %, на

корисні моделі - на 13,75 % , а на промислові зразки знизилася на 30,56 %. Значно зросла за цей період тільки кількість зареєстрованих знаків для товарів і послуг на 27,04 % [1]. За проведеними дослідженнями однією із причин, яка стримує зростання кількості заявок на винаходи, корисні моделі та промислові зразки є досить велика вартість оформлення заявки. Негативний вплив на зменшення кількості заявок оказують також і тривалі терміни оформлення заявки та низька матеріальна зацікавленість працівників підприємств (а саме цей фактор є найвагомим для України) в розробці різних видів нововведень. За тарифами на інформаційно-аналітичні послуги Українського центру інноватики та патентно-інформаційних послуг [2] сформована мінімальна та максимальна вартість набуття об'єктом прав промислової власності. Витрати на оформлення заявки на винахід або корисну модель складають в середньому від 6970 грн. до 23760 грн. Оформлення заявки на промисловий зразок обійдеться дещо дешевше від 4800 грн. до 15600 грн. Не кожне підприємство чи винахідник має такі гроші, щоб подати заявку та отримати патент. Права інтелектуальної власності стають одним із найбільш вартісних елементів інноваційного продукту але необхідною основою забезпечення інноваційної складової економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Ще одним негативним фактором, який стримує зростання кількості патентів, є тривалий час очікування оформлення патенту. В Україні від дня подачі заявки до дня отримання патенту на корисну модель або промисловий зразок проходить в середньому 4-8 місяців, на винахід 1,5 – 2 роки. В умовах подальшого розвитку інформаційного типу економіки такі тривалі терміни оформлення прав інтелектуальної власності будуть недоцільними.

Оформлення заявок на винаходи, корисні моделі та промислові зразки вимагає певних коштів, знань, навичок та часу, але надає можливість захисту інноваційних рішень та підвищує рівень економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності або окремого винахідника від несанкціонованого копіювання іншими авторських моделей продукції. Проте першість на розробки та впровадження багатьох інновацій належить не Україні. Хоча Україна ще має достатній науковий потенціал, але він поступово починає розпорошуватися. До недоліків конкурентної позиції України слід віднести політичну нестабільність, рівень інфляції, високий рівень податків, різні бюрократичні перепони. Якщо проаналізувати фактори, які стримують інноваційну діяльність промислових підприємств України, то перше місце посідає нестача коштів на інноваційну діяльність, як власних так і бюджетних. Далі можна відмітити недосконалість законодавчої бази при набутті підприємством майнових прав на інновацію, особливо це стосується адаптації Українського законодавства до законодавства ЄС. Негативно впливає на інноваційну діяльність вітчизняних промислових підприємств і нестача інформації як про інновації інших країн так і про можливі ринки збуту вітчизняних інновацій. Відсутність достатнього рівня мотивації персоналу підприємств та їх недостатня кваліфікація також оказує негативний вплив на рівень інноваційної діяльності підприємств. Високий економічний ризик стримує розвиток венчурних фірм на Україні.

Виявлені негативні фактори впливу на інноваційну діяльність

промислових підприємств обумовлюють необхідність створення ринкового механізму відбору проєктів перспективних інновацій, як для підприємства так і для країни. Для цього необхідно збільшувати обсяги інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, розширювати структуру інвестиційних джерел (ширше залучати до інвестування заощадження населення) та зробити більш доступними всі джерела інвестування.

Сучасний період життя характеризується дуже швидкими змінами в різних галузях. Глобалізація економіки сприяє розповсюдженню нових продуктів та ідей по всьому світу. В розвинених країнах констатують наявність нової поведінки споживачів, яку називають «епідемією споживацтва». Завдяки швидкому розповсюдженню цієї поведінки споживачів виробники змушені різко скорочувати термін розробок та впроваджень нових товарів. Ще п'ять років тому від дизайнерського задуму до початку продажів нової моделі будь-якого товару проходило мінімум півроку (для розвинених країн), а в Україні цей термін дорівнював рік і більше, то на сьогодні цей термін дорівнює всього три тижні. Зростаючі темпи змін вимагають нових підходів до всіх форм ведення бізнесу. Юридично оформлений захист прав інтелектуальної власності, незважаючи на тривалий термін очікування та суттєву вартість оформлення заявок на винаходи, корисні моделі або промислові зразки, суттєво впливає на економічну безпеку суб'єктів господарської діяльності.

Література

1. Державний департамент інтелектуальної власності. Звіт за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до : www.sdip.gov.ua.
2. Український центр інноватики та патентно-інформаційних послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ip-centr.kiev.ua.

Піх М.З.

аспірант кафедри прикладної економіки

Національний університет харчових технологій, м. Київ

СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА»

Сучасна економічна система вимагає створення і застосування такої структурної побудови економічної безпеки, яка б володіла здатністю відновлення національної економіки до самовідтворення і освоювала сучасні інноваційні моделі економічного зростання розвитку господарських відносин на всіх рівнях, що призводило б до сталого, продуктивного розвитку всіх галузей господарської діяльності України.

Процеси гарантування економічної безпеки на усіх рівнях постійно перебувають у центрі уваги науковців. Але в більшості випадків вони досліджують лише окремі питання проблеми, насамперед пов'язані із формуванням базових засад забезпечення економічної безпеки, визначенням системи економічних інтересів і пріоритетів розвитку, формування окремих

заходів стосовно управління безпекою держави, а мало досліджують підприємства, які розвивають сектор споживчих благ і послуг для споживача.

Особливістю економічної безпеки є різноманітність її властивостей, які характеризують економічні явища та мають теоретичну й практичну значущість. До них відносять: стійкість, адаптивність, інерційність, кумулятивність.

Суть економічної безпеки відображається, на думку В. Сенчагова, в таких поняттях, як розвиток і стійкість [1]. Відсутність розвитку у сфері економіки різко зменшує можливість її виживання, протидію і формування "імунітету" до різноманітних загроз. Стійкість економіки характеризує поєднання міцності, узгодженості, надійності її елементів, симетричності вертикальних і горизонтальних зв'язків, спроможності витримувати внутрішні і зовнішні "навантаження" [2, 3].

Стійкість економіки зумовлюють наступні умови: позитивна величина потенціалу системної рівноваги; позитивне збільшення системної якості та ефективності економіки під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів; незначний рівень відхилення від оптимальних (гранично допустимих) величин структуроутворюючих параметрів.

Головною метою функціонування економіки є підвищення ефективності виробництва і зростання суспільного благополуччя, яку визначають наступні параметри: показники рівня і якості життя (заробітна плата, дохід від власності, рівень цін, рівень безробіття, ВВП на душу населення тощо); показники ефективності економічної діяльності та інтегральні показники (сукупний суспільний продукт, національний дохід, ВВП, виробництво промислової і сільськогосподарської продукції, рівень продуктивності праці, фондоозброєність виробництва, показники впровадження механізації та автоматизації тощо); показники, що характеризують стан фінансової системи і зовнішньоекономічної діяльності (рівень насиченості економіки грошима, дефіцит бюджетної системи, співвідношення між витратами на обслуговування зовнішнього боргу та обсягом експорту, співвідношення між курсом і паритетом купівельної спроможності національної грошової одиниці, сальдо зовнішньоекономічних обмінів, величина державного боргу тощо).

Системна стійкість економіки проявляє себе в тому, що результат її розвитку може виступати в трьох варіантах: відновлення колишнього стійкого стану в системі; утворення нового стійкого стану; руйнування (катастрофа) системи безпеки держави загалом і кожного підприємства зокрема.

Згідно системного закону балансу консервативності та мінливості, відкрита система завжди має два ряди підсистем: один з них прагне зберігати досягнуту побудову і функціональні особливості системи, а другий сприяє її видозмінам та утворенню нової форми і способу функціонування системи, які більш відповідають змінному зовнішньому середовищу. Стосовно економічної системи теоретично важливим видається відповідь на питання: які елементи і структури є більш рухомими та мінливими, а які – консервативними, асинхронними? Автори розглядають, що найбільш рухомою підсистемою виступають продуктивні сили суспільства, а найбільш консервативною –

виробничі відносини, бо стереотипи поведінки людей, традиції і норми поведінки досить стійкі та мало змінні. Але інтерактивне мислення, яке притаманне сучасному підходу до наукового пізнання викристалізовує нові погляди на відношення до економічної безпеки і узгодження продуктивних сил, виробничих відносин та інституціональних структур ставиться на новий щабель розвитку економіки.

Загальною властивістю соціально-економічних систем, на яку звернув увагу ще А. Маршалл, є інерційність. У характеристиці інерційності економіки головним параметром виступає час. Він визначає, як швидко система знаходить стандартний, стійкий стан, тобто які темпи і швидкість повернення системи в початковий стан. Сили інерції різноманітні та індивідуальні для різних економічних систем. Однак визначальними, на думку багатьох авторів, є інституціональні фактори. Т. Парсонс визначає інерційність через категорію "відтворення зразка" [4, с. 14-15]. Відтворення зразка є однією з основних функціональних потреб будь-якого суспільства і визначається, по-перше, підтримкою основного зразка інституціоналізованих у суспільстві цінностей і, по-друге, як оформлення та підтримання належних мотиваційних зобов'язань індивідів перед суспільством. Для української економіки характерні такі види інституціональної інерції, як інерція невиконання законів, інерція у створенні ефективної законодавчої бази тощо.

Наступна властивість системи – кумулятивність, яка визначається здатністю накопичувати і концентрувати небезпеки і загрози, діючи в одну і ту ж "больову точку" системи. Кумулятивність небезпеки в багатьох випадках спостерігається у вигляді так званого ефекту резонансу, що полягає в різкому зростанні амплітуди встановлених вимушених коливань. Амплітуда коливань, які виникають в процесі резонансу, може досягати значень, що руйнують систему. Рівень кумулятивності небезпек в економічній системі проявляється у виникненні трьох типів різних ситуацій: критична ситуація, криза, катастрофа. У соціальних системах кумулятивність небезпек проявляється в ситуаціях, які важко піддаються логіці: паніка, стихійні бунти, колективна непокора тощо.

Економічна безпека як система характеризується множиною структурних елементів, рівнів та зв'язків між ними. При цьому вона є невіддільною від соціально-економічної системи, є її атрибутивною властивістю. Як зазначає В. В. Барабін, з позицій системної методології економічно безпечною можна визнати систему, якщо вона заснована на безконфліктному механізмі узгодження різноманітних інтересів господарюючих суб'єктів, які забезпечують стійкість, адаптивність, самоорганізацію та розвиток національної економіки у взаємодії із зовнішнім середовищем її функціонування [5, 6].

Важливе значення для забезпечення цілісності системи, її нормального функціонування мають структурні та функціональні зв'язки. Структурні зв'язки характеризують спосіб побудови системи економічної безпеки, її склад, лінії взаємодії і взаємозв'язку ієрархічної системи (держава – підприємство – споживач). Ці зв'язки вказують на спрямованість, спеціалізацію практичного втілення результатів функціонування системи, для формування засад взаємної

відповідальності бізнесу та органів державного управління за порушення принципів функціонування безпечного економічного середовища [7, ст.9].

Підтримка збалансованого і стійкого розвитку вищезазначених зв'язків розглянутої концептуально-теоретичної моделі економічної безпеки з позиції систематичного підходу забезпечує оптимальне функціонування всієї системи економічної безпеки, дозволяє максимально реалізувати її духовий, соціальний та матеріально-економічний потенціал в інтересах держави та окремої особи в ній.

Література

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, самосохранение и развитие: В 4-х кн. кн. 4 / В. К. Сенчагов; Институт экономики РАН. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 2002. – 128 с.
3. Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1995. – №1. – С. 97–126.
4. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
5. Барабин В. В. Экономическая безопасность государства / В. В. Барабин. – М.: Аванти, 2001. – 188 с.
6. Буторин В. К. Системные концепции экономической безопасности / В. К. Буторин, А. Н. Ткаченко, С. А. Шпилов. – Кемерово; М.: Издательское объединение "Российские университеты", "Кузбассвузиздат - АСТШ", 2007. – 485 с.
7. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384с.

Сіднева Ж.К.

к. е. н., доцент

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Одним із найважливіших елементів системи економічної безпеки держави є продовольча безпека, яка гарантує соціальну стабільність у суспільстві, доступність якісних продуктів харчування та стійкий економічний розвиток. Забезпечення продовольчої безпеки є одним з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки України в економічній сфері. В проекті Закону України «Про продовольчу безпеку України» продовольча безпека трактується як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої держава гарантує фізичну й економічну доступність та якість життєво важливих продуктів харчування населенню згідно з науково обґрунтованими наборами продуктів харчування, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та забезпечує продовольчу незалежність [1].

Проблема продовольчої безпеки є досить складною і багаторівневою, тому повинна розглядатися і вирішуватися на різних взаємопов'язаних ієрархічних рівнях. Оптимальний варіант забезпечення продовольчої безпеки досягається за умови узгодженості дії суб'єктів усіх рівнів.

Оцінку стану продовольчої безпеки можна здійснити на основі якісних або кількісних критеріїв. Причому важливе значення мають не стільки самі показники, скільки їхні граничні (порогові) значення, недотримання яких призводить до небезпечної ситуації у сфері продовольчої безпеки і потребує своєчасної реакції уряду.

Постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. № 1379 затверджено Методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки [2]. Згідно цієї методики основними індикаторами продовольчої безпеки є:

- 1) добова енергетична цінність раціону людини;
- 2) достатність споживання окремого продукту;
- 3) достатність запасів зерна у державних ресурсах;
- 4) економічна доступність продуктів харчування;
- 5) диференціація вартості харчування за соціальними групами;
- 6) ємність внутрішнього ринку окремих продуктів;
- 7) продовольча незалежність за окремим продуктом.

Розглянемо основні індикатори продовольчої безпеки.

1. Добова енергетична цінність раціону людини. У 2011 р. відповідно до даних Держстату України середньодобова поживність раціону людини становила 2951 ккал, що на 18,1 % перевищує граничний критерій та на 0,7 % вище проти 2010 року [3]. Як і у попередні роки, основну частину калорій українці споживали із продукцією рослинного походження. Так, тільки 27,3 % середньодобового раціону у 2011 р. забезпечувалось за рахунок споживання продукції тваринного походження, що у два рази нижче за встановлений пороговий критерій (55 %). Деяке зростання останніми роками калорійності спожитих продуктів відбувається на фоні загального зниження вмісту основних мікро- та макроелементів у складі продуктів харчування (протеїну, кальцію, заліза та інших).

2. Достатність споживання окремого продукту. Оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування однією особою протягом року відповідає раціональній нормі споживання. Найбільше зросло порівняно з попереднім роком споживання овоче-баштанної продукції (на 13,4 %), яєць та яйце продуктів (на 6,9 %). Проте споживання м'яса і м'ясопродуктів; молока і молочних продуктів; риби і рибопродуктів; плодів, ягід та винограду не відповідає раціональним нормам. Фактичне споживання відстає від раціонального по молоку і молокопродуктах на 46 %, м'ясу і м'ясопродуктах – на 36 %, плодах, ягодах і винограду – на 41,5 %, рибі та рибопродуктах – на 33 %. Лише за чотирма позиціями, а саме: «хліб і хлібопродукти», «картопля», «олія» та «цукор» фактичне споживання перевищило раціональну норму. Проте, таке перевищення по зазначених групах продовольства, особливо хлібопродуктах та картоплі, є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні

енергетичні потреби за рахунок економічно доступніших продуктів. Ситуація, яка склалася не може бути пояснена низькими обсягами виробництва, адже рівень самозабезпечення по цих продуктів досить високий.

3. Достатність запасів зерна у державних ресурсах. В Україні на початок 2012 р. у державному продовольчому резерві знаходилися майже 1,6 млн. т продовольчого зерна, а обсяг внутрішнього споживання хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно становив 6,7 млн. т, тобто індикатор достатності запасів зерна складав 24 % при рекомендованому менше ніж 20 %. Отже, це завдання формування продовольчої безпеки виконується повністю.

4. Економічна доступність продуктів харчування. Індикатор економічної доступності продуктів харчування характеризує можливість отримання всіма верствами населення продуктів харчування в необхідних обсягах і асортименті відповідно до фізіологічних норм, існуючої системи цін, рівнів доходів. У 2011 р. індикатор доступності продуктів харчування становив 54 %, при його граничному (пороговому) значенні – 60 %, а в країнах ЄС та США він складає 15-20 %. У загальній структурі витрат домогосподарств на продукти харчування найвищу питому вагу займали витрати на м'ясо і м'ясопродукти (-23 %), хліб і хлібопродукти, молоко і молочні продукти (по 13 %), овочі (10 %). Споживання продуктів населення значною мірою залежить від рівня цін на них. З підвищенням цін на продукти харчування зростають загальні витрати на придбання харчування. Останніми роками індекси споживчих цін продуктів харчування випереджали індекси споживчих цін та реальних доходів населення. В той же час має місце зниження цін на цукор, тваринні жири, продукти переробки зернових культур, яйця та овочі. У зв'язку із зростанням цін, населення стало споживати менше продуктів харчування високої якості та з кращими споживчими властивостями, але які мають і більш високу ціну.

5. Диференціація вартості харчування за соціальними групами. Коефіцієнт диференціації вартості харчування за соціальними групами у 2011 р. становив 1,61 проти 1,30 у 2010 р., що свідчить про посилення диференціації соціальних груп за показником витрат на продукти харчування. Соціальні групи населення з різним рівнем загальних доходів мають і різний рівень споживання продуктів харчування. Слід зазначити, що рівень споживання окремих продуктів харчування між найбільш і найменш забезпеченими прошарками населення різниться майже в два рази. Найбільша різниця між вищими і нижчими квінтільними групами спостерігається по м'ясу і м'ясопродуктах, молоку і молокопродуктах, рибі і рибопродуктах, овочах та фруктах, що свідчить про суттєве порушення структури харчування у значної частини населення.

6. Ємність внутрішнього ринку окремих продуктів. Ємність ринку у 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшилась по овочам та баштанним на 13,0 %; плодам, ягодам та винограду – 9,2 %; картоплі – на 7,7 %; яйцям – на 6,7 %; цукру – на 3,2 %. Разом з тим, має місце скорочення ємності ринку хліба і хлібопродуктів (у перерахунку на борошно) – на 1,2 %; м'яса і м'ясопродуктів – на 1,9 %; риби і рибопродуктів – на 7,9 %; олії рослинної – на 8,0 % [4]. Слід підкреслити, що саме зменшення ємності внутрішнього ринку відбулося по тих харчових

продуктах (м'ясні, молочні та рибні продукти), споживання яких найбільше відстає від раціональних норм.

7. Продовольча незалежність за окремим продуктом. В Україні у 2011 р., як і в попередні роки, задоволення потреб населення в життєво важливих продуктах харчування, здійснюється переважно за рахунок продукції вітчизняного виробництва, окрім тих видів продовольства, які у країні не виробляються (какао, чай, пальмова олія тощо). У загальному обсязі імпорту харчових продуктів у 2011 р. найбільш питому вагу займали риба та рибопродукти; плоди, ягоди та виноград; олія рослинна (пальмова, кокосова). За цими видами продовольства частка імпорту в ємності внутрішнього ринку перевищує критичні 30 %. Але останнім часом намітилася тенденція зменшення імпортозалежності фактично по всіх видах продукції.

Отже, сьогодні в Україні стан продовольчої безпеки не в повній мірі відповідає рівню розвинених країн, що обумовлено недостатньою платоспроможністю населення та зростанням цін на продукти харчування. Але позитивні зрушення, які відбуваються останнім часом в галузях агропромислового комплексу, сприяли стабільному забезпеченню внутрішнього ринку харчовими продуктами та дали можливість нарощувати експортний потенціал.

З метою недопущення на внутрішній ринок імпортової продукції з низькими споживчими якостями доцільно застосовувати деякі обмеження на його доступ. Необхідно проводити політику розумного протекціонізму по відношенню до вітчизняних виробників, шляхом впровадження захисних тарифних обмежень, спрямований на захист національного ринку від необґрунтованої кількості імпортової харчової продукції.

Література

1. Проект Закону України "Про продовольчу безпеку України" від 28.04.2011 р. № 8370-І. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.legati/kyiv/ua/1p/dos/draft_laurs/80 98. hhte](http://www.legati/kyiv/ua/1p/dos/draft_laurs/80%2098.hhte)
2. Постанова Кабінету Міністрів від 05.12.2007 р. № 1379 "Деякі питання продовольчої безпеки". – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
3. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. Статистичний збірник /За ред. Власенко В.С. – К.: Державна служба статистики України. – 2012. – 55 с.
4. Україна в цифрах у 2011 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України. – 2012. – 251 с.

Матвійчук В.І., к.е.н., доцент

Стражева В.В., магістрант

Донецький національний технічний університет

МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИКА

Детальний аналіз методів визначення та оцінки рівня фінансово-економічної безпеки страхової компанії має важливе методологічне значення,

що обумовлено необхідністю отримання інформації про реальний фінансовий стан страховика і, на підставі цього, підтримання в ринкових конкурентних умовах належного рівня його фінансової безпеки.

Діяльність страховиків спрямована на мінімізацію ризиків та максимізацію прибутку, тому вони повинні бути впевнені в спроможності партнерів розплатитися за своїми зобов'язаннями. У світовій практиці для цього успішно використовується рейтинговий принцип. Рейтингова система оцінки фінансово-економічної безпеки страхової компанії дозволяє кількісно виявляти позитивні тенденції в її розвитку, а також указує на слабкі місця в роботі страховика, які необхідно усунути з метою підвищення ефективності його діяльності.

Рейтинг - комплексна оцінка діяльності страхової компанії, яка враховує як фінансові показники, так і множину інших факторів, склад та кількість яких визначається окремо, що оцінюються непрямо на основі звітності компанії та додаткових даних.

Рейтинг є одним з інструментів руху страхового ринку до прозорості та сприяє його відкритості, допомагає страховим компаніям та потенційним клієнтам отримати об'єктивну інформацію.

Серед існуючих методик рейтингової оцінки фінансової стійкості страхової компанії особливу увагу необхідно приділити тим методикам, за допомогою яких можливо максимально точно розрахувати фінансові результати діяльності страхової компанії з метою оцінки її фінансово-економічної безпеки в довгостроковій перспективі. До таких методик належать: методика міжнародного рейтингового агентства A.M. Best Company, міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's, рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» та Insurance Top.

Рейтинг, що встановлюється міжнародним рейтинговим агенством AM Best Company, є назалежним поглядом на рівень фінансово-економічної стійкості страховика, його спроможності виконувати свої поточні та майбутні фінансові зобов'язання перед страхувальниками. Визначення та присвоєння рейтингу фінансової міцності здійснюється шляхом якісного та кількісного аналізу балансових показників, результатів його операційної та профільної діяльності [1, с.19].

A. M. Best Company у своїй методиці формування рейтингів використовує єдині методи оцінки страхових компаній, але одночасно визначає різні фінансові показники в процесі аналізу діяльності компаній, що різняться фінансовою потужністю, структурою і працюють в різних галузях страхування. Для присвоєння рейтингу компанія повинна відповідати деяким вимогам: мінімальний розмір статутного капіталу і додаткового капіталу не менше 2 млн.дол., досвід роботи - не менше трьох років.

Аналіз стану компанії являє собою двоетапне дослідження: аналіз кількісних показників, а потім аналіз якісних показників. Всі розраховані значення порівнюються зі стандартним значення відповідно класу до якого віднесено страхувальника. Діапазони допустимих стандартних значень розроблені аналітиками агентства на основі статистики, зібраної агенством за

результатами діяльності страхових компаній для кожної з груп. На другому етапі здійснюється аналіз якісних характеристик на основі експертної думки: частка компанії на ринку, цілі та методи управлінської стратегії, а також рівень довіри страхувальників.

Міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's здійснює комплексний розрахунок показників фінансової стійкості страхових компаній [2, с.144]. Рейтинг фінансової стійкості, що присвоюється Standard & Poor's, являє собою поточну думку фахівців, щодо рівня фінансової надійності страхової компанії з точки зору її можливості погашати свої зобов'язання за договорами страхування відповідно до умов, що закріплені ними. При оцінці фінансової стійкості проводиться детальний аналіз наступних факторів: територіальні та галузеві ризики, конкурентоспроможність, менеджмент та корпоративна стратегія, операційні показники, інвестиційна діяльність, капіталізація, ліквідність, фінансова гнучкість і корпоративна система ризик-менеджменту.

Оцінюючи фінансову стійкість страхової компанії, аналітики за допомогою методів якісного та кількісного аналізу розглядають три основні джерела ліквідності, а саме: грошові потоки, ліквідність інвестиційного портфеля, кредитні ресурси.

Враховуючи те, що за допомогою розглянутих методик рейтингової оцінки можливо максимально точно розрахувати фінансові результати діяльності страхової компанії з метою оцінки її фінансово-економічної безпеки в довгостроковій перспективі отримання рейтингу має доволі високу вартість. Окрім того, вітчизняні страховики через свій невеликий розмір порівняно з зарубіжними компаніями, а також через нестабільність ситуації на вітчизняному фінансовому ринку мають вірогідність отримати негативний міжнародний рейтинг, результати якого є публічними, а отже, не поспішають скористатися послугами таких агентств. Хоча, якщо страховик відмовляється від встановленого рейтингу, рішення, прийняте рейтинговим комітетом, як правило, не розголошується.

Вітчизняне рейтингове агентство "Кредит-Рейтинг" розробило власну "Методологію рейтингової оцінки страхової компанії", яка містить перелік критеріїв, дослідження яких, на думку розробників, повною мірою дає змогу скласти уявлення про ступінь фінансової стійкості й про здатність страховика виконати узяті на себе фінансові зобов'язання за договорами страхування і перестраховування. До критеріїв, що підлягають дослідженню в рамках Рейтингової процедури агентства «Кредит-Рейтинг» належать: аналіз стану страхової галузі, якісний аналіз та кількісний аналіз діяльності страховика.

До методики рейтингового агентства "Кредит-Рейтинг" входить розгляд широкого спектра кількісних і якісних факторів (чинників), що впливають на рівень фінансової стійкості страхової компанії [3]. Офіційним рейтингом вітчизняних страховиків є Insurance Top на підставі даних Українського науково-дослідного інституту "Права й економічних досліджень". Рейтинг 100 страховиків формується за такими основними показниками: валюта балансу і її темп зростання, власний капітал і його частка у валюті балансу, обсяг зібраних

страхових премій, зокрема за видами страхування, частка перестраховання у страхових преміях, страхові виплати, зокрема за видами страхування, рівень виплат і його темп зростання, обсяг страхових резервів і рівень їхнього покриття інвестиційними активами та коштами, частка компанії в загальному обсязі страхових премій по страховому ринку, розмір гарантійного фонду; розмір і структура активів [4,с.9].

Слід зазначити, що Insurance Top не є оцінкою, оскільки передбачає тільки ранжування компаній за величиною показників. Безумовно, така інформація є корисною в умовах досить закритого інформаційного простору вітчизняного страхового ринку. Однак таке ранжування не дає змогу потенційним споживачам страхових послуг сформувати бачення фінансового стану страхової компанії [5].

В Україні методики оцінки фінансової стійкості страховиків здебільшого спрямовані на аналіз фінансової звітності компаній. Однак в кожній страховій компанії існує своя методика бухгалтерського обліку, зокрема це стосується страхових резервів та обліку витрат, а також свої підходи до оцінки активів та зобов'язань. А отже, ті звітні дані, які подають вітчизняні страхові компанії, не завжди можна зіставити.

Дослідження існуючої сьогодні практики встановлення рейтингової оцінки страхових компаній України показує, що в її основу покладено доволі прості узагальнені показники, такі, як частка страхових премій у ВВП, частка яку займає страхових на ринку, страхові платежі, страхові виплати, рівень виплат, розмір капіталу тощо. Однак, таке ранжування страхових компаній лише за абсолютними показниками розвитку не відображає їх реальний фінансовий стан і не дає уявлення про рівень фінансово-економічної безпеки страховика. Окрім того, відповідно до аналізу різних показників страхова компанія може займати різне місце серед інших страховиків, а отже, говорити про те, що таке ранжування відтворює фінансове становище страхової компанії, не можна.

Література

1. Регулювання страхової діяльності на основі оцінки ризиків : навч.посібник / Д.В.Кондратенко, В.Шапран, В.Духненко та інш. – Харків : Фактор, 2006. – 208 с.
2. Дзюбак Л.О. Експрес-оцінка фінансової стійкості страхової компанії./ Дзюбак Л.О.// Управління розвитком. – 2010. – №11 (87) – Режим доступу до журн.: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2010_11/u1011dzy.pdf
3. Методологія рейтингової оцінки страхової компанії [Електронний ресурс] // РА "Кредит-Рейтинг". – Режим доступу : <http://www.credit-rating.ua>
4. Залетов А. Страхование и перестрахование в Украине / А. Залетов // Страховий рейтинг "Insurance Top". – 2005. – № 1/9.
5. Актуальні проблеми рейтингування страхових компаній/ О.С. Світлична. – 2010.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/VNULP/Management/2010_691/33.pdf

Хлевицька Т.Б.

к.е.н., доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

Поліаспектність економічної безпеки, багатофакторність забезпечення, поліваріативність формування та суб'єктивний характер її визнання зумовлюють значущість характеристики економічної безпеки як інституту управління з позиції зовнішньої, формальної її структури, та за внутрішніми складовими елементами. Необхідність саме такого підходу зумовлена системним характером економічної безпеки, яка визначається такими властивостями як: ієрархічність, емерджентність, структурованість, взаємозв'язок елементів, активний «інформаційно-речовий» обмін із зовнішнім середовищем., цільова та функціональна спрямованість тощо.

Проведене дослідження показало, що основними системо утворюючими елементами економічної безпеки мають визнаватися: її змістовні характеристики, зокрема, пріоритети, цінності, цілі і завдання, принципи забезпечення; її компонентний склад (рівні, суб'єкти, предмет та форми) та функціональна структура.

Необхідність виокремлення змістовної складової перш за все обумовлюється тим, що економічна безпека являє собою складну підсистему взаємопов'язаних елементів із складними розгалуженими зовнішніми та внутрішніми зв'язками, що як структурний елемент утворює систему більш високого порядку із характерними властивостями, відсутніми у складових такої системи. Отже, мова йде про змістовне наповнення економічної безпеки через пріоритети, принципи, цінності, цілі й завдання, що вимагають визначення в процесі її забезпечення.

Основними структурними елементами системи економічної безпеки підприємства є її суб'єкти – певна сукупність зацікавлених осіб, що реалізують власні інтереси на різних організаційно-економічних та галузевих рівнях, що в кінцевому випадку визначає форми та предмет забезпечення економічної безпеки.

За рівневою ієрархічною структурою економічної безпеки безпека підприємства є вихідною умовою безпеки на різних економічних рівнях та, разом з тим, безпосередньо останніми й визначається. Кожен рівень економічної безпеки характеризується: по-перше, відповідними зацікавленими сторонами; по-друге, мірою впливу цих сторін на рівень певного виду безпеки; по-третє, рамками окремого поля економічної безпеки – її об'єкта; по - четверте, результатами захисту й збереження економічної безпеки.

Суб'єктний склад економічної безпеки вирішальним чином визначає її інституційне оформлення. Залученість тих або інших суб'єктів у процес забезпечення економічної безпеки дозволяє виокремити два її формати:

широкий і вузький У широкому розумінні економічну безпеку доцільно розглядати як сукупність механізмів узгодження соціально-економічних інтересів різних соціальних груп задля створення умов для їх спільного ефективного існування, а у вузькому – як спосіб узгодження інтересів різних соціальних груп в сфері господарської діяльності.

Економічна безпека у вузькому сенсі, думається, відображає результативність компромісних процесів в пошуку єдності й порозуміння між різними соціальними групами в сфері соціально-економічних відносин на рівні суб'єктів господарювання. Разом з тим в межах «широкого» формату задіяно багато сторін, предмет взаємодії яких становлять суспільні різномірні та різнозначущі соціально-економічні відносини. Поза сумнівом, найчіткіші критерії інституційної реалізації економічної безпеки підприємства пов'язані саме з розумінням економічної безпеки у вузькому значенні.

Результати проведеного дослідження дозволяють визначити економічну безпеку як систему взаємопов'язаних та взаємозалежних цілей, завдань, принципів, форм, форматів, механізмів прийняття й реалізації спільно узгоджених між зацікавленими сторонами рішень щодо забезпечення стійкого розвитку на національному, регіональному, галузевому рівнях та на рівні підприємства.

СЕКЦІЯ 8. Математичні методи в економіці

Гнатченко Є.Ю.

к. е. н.

*Харківський національний університет міського господарства
ім. О.М. Бекетова*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ СТАТИСТИКИ В ОЦІНОЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

З методологічної точки зору, оцінка визначається як науковий напрям прикладного економічного аналізу, основна задача якого полягає у встановленні найбільш вірогідної ціни продажу або купівлі активу на основі аналізу динаміки сил попиту і пропозиції на цей актив на відповідному сегменті ринку. Одним з напрямків формалізованого наукового підходу до оцінки є застосування математики в оцінці.

Якісна інформація про майно, що оцінюється — засада обґрунтованої вартості майна. Отримання якісної і достовірної інформації можливо тільки при грамотній організації збору і первинної обробки цієї інформації. Статистичні дані узагальнюються в кількісному вигляді і дають можливість оцінювачу скласти уявлення про розвиток окремих галузей, економічний стан населення і інші показники, які створюють інформаційну базу для оцінки.

Всі ознаки, що характеризують одиницю спостережень, повинні бути відображені в статистичному формулярі, який може мати вид карткового або облікового формуляру [1]. Наприклад, для об'єктів нерухомості рекомендовано розробляти картковий формуляр, а для машин і обладнання — обліковий. Вид формуляру і склад інформації в ньому визначаються оцінювачем залежно від цілей оцінки, особливостей типів майна (нерухоме, рухоме, бізнес, фінансові інтереси) і самого об'єкту оцінки. Це особливо важливо при оцінці великої кількості об'єктів, наприклад, при переоцінці основних засобів з метою визначення справедливої вартості для бухгалтерського обліку і фінансової звітності; при оцінці необоротних активів з метою визначення розміру статутного фонду при корпоратизації і приватизації підприємств.

Аналіз будь-якої статистичної сукупності, починається з визначення і аналізу параметрів центру групування (тобто середніх) і характеристик варіації, тобто характеристик відхилення від середніх, і характеристик форми розподілу даних [2].

В оціночній практиці як параметри центру групування найбільш часто використовується середня арифметична, медіана і мода, а в оцінці бізнесу — середня геометрична, рідше використовується середня гармонійна. Вибір виду середньої багато в чому залежить від характеристик сукупності, що аналізується.

Аналіз статистичного вимірювання залежності за допомогою методів кореляційного і регресійного аналізу є одним з напрямів статистичного аналізу, найбільш широко вживаних в оціночній практиці.

Сама природа вірогідності оцінки свідчить про те, що між різними чинниками, що впливають на результуючий показник (вартість об'єкту), існує, як правило, не детермінований функціональний зв'язок, а стохастичний, при якому кожному допустимому набору ознак чинників x_1, \dots, x_n може відповідати деякий статистичний розподіл результуючої ознаки у.

Наступним напрямком статистичного аналізу в оцінчій практиці — це методи аналізу часових рядів і прогнозування динаміки показників на основі цього аналізу [3]. Однієї з актуальних проблем застосування дохідного підходу в оцінці майна, включаючи нерухомість, є прогнозування показників прибутковості. Застосування методу капіталізації чистого прибутку засновано на прогнозуванні прибутку на 1 рік після дати оцінки. Застосування методу дисконтованих грошових потоків вимагає більш тривалих прогнозних періодів, тобто побудови і обробки часових рядів.

В оцінчій практиці, особливо в оцінці бізнесу, при ретроспективному аналізі часових рядів економічних показників галузей, підприємств або їх структурних підрозділів, як правило, визначається і аналізується тренд якогонебудь показника за низку минулих літ. Одержувана на основі ретроспективних даних статистична модель тренда може стати для оцінювача надійним аргументом при середньостроковому (3-5 років) і менш надійним — при довгостроковому (більше 5-ти років) прогнозуванні даного економічного показника, якщо на період прогнозування будуть збережені умови зовнішнього середовища, в яких була побудована ретроспективна трендова модель.

Висновкам, що отримані на підставі прогнозування, завжди властива певна умовність. Це пов'язано з тим, що ціла низка статистичних методів базується на досить жорстких вимогах до якості оброблюваних даних (наприклад, до їх однорідності) і суворих гіпотезах про характер поведінки аналізованих величин (їх розподілах). На практиці ж оцінювач часто (особливо якщо досліджуються часові ряди), має справу з інформацією, якість якої відносно висунутих вимог залишає бажати кращого, або яка просто відсутня. Таким чином, для практика залишаються два варіанти: або взагалі відмовитися від застосування більшості методів і задовольнитися достатньо мізерним і примітивним інструментарієм, або застосовувати різноманітні статистичні методи обробки даних, не забуваючи про відповідні цим методам вимогам. Очевидно, що в останньому випадку, якщо існують сумніви в чистоті експерименту, не слід надавати отриманим статистичним висновкам надмірно високе значення. Але в той же час ці висновки, як правило, виявляються корисними для практичної діяльності і прогнозування.

Далеко не завжди статистичні методи прогнозування застосовують самостійно. Часто їх включають у вигляді важливих елементів в комплексні методики, що передбачають поєднання статистичних методів з іншими методами прогнозування, наприклад з експертними оцінками, різного роду економіко-математичними моделями і т.д.

Література

1. Грибовский С.В., Сивец С.А. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 368 с.

2. Математические методы и модели в экономике: монографія / Торкатюк В.И., Колосов А.И., Бабаев В.Н., Стадник Г.В., Пан Н.П., Самойленко Н.И., Архипова Е.С., Протопопова В.П. – Х.: ХНАГХ, 2012. – 321 с.
3. Симионова Н.Е. Шеина С.Г. Методы оценки и технической экспертизы недвижимости. Учебное пособие. –М: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. -448 с. (Серия «Экономика и управление»).

Гордієнко В.О.,

к.е.н., доцент,

Григораш О.В.,

аспірантка кафедри фінансів та державного управління
Дніпропетровська державна фінансова академія

ЗАСТОСУВАННЯМ ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ

Тематиці управління бюджетом за ПЦМ присвячено ряд публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців [5-7]. Так, Плєскач В.Л. та Желябовський Ю.Г. [6] визначають теоретичні засади застосування ПЦМ, а Чугунов І.Я. та Запатріна І.В. [7] розглядають історію запровадження методу та його значення для розвитку бюджетної системи. Але аналіз оцінка практичного застосування методу при плануванні місцевих бюджетів в Україні наразі виступає відкритим питанням.

Особливості ПЦМ далеко не завжди знаходять своє відображення у програмах. Яскраво демонструє це «Програма розвитку малого підприємництва у Дніпропетровській області на 2011 – 2012 роки» [9]. Взагалі цільова програма повинна включати мету, завдання, показники оцінки.

Як відомо, мета має формулюватися коротко, ясно і відображати основний зміст її здійснення. Підхід до формулювання мети розкрито у методиці SMART [4]. Такого підходу до визначення мети якраз і бракує в «Програмі розвитку малого підприємництва у Дніпропетровській області на 2011 – 2012 рр.» (табл. 2) [9].

Програми повинні мати такі показники оцінки: показники витрат (ресурсів); продукту (обсяг виконаних робіт); ефективності (рентабельності); якості, що повинні відображати користь від здійснення заходів бюджетної програми [3].

Слід наголосити, що головним показником виступає показник якості, тільки він є тим індикатором відповіді на питання – чи досягнута мета?

Затверджені і рекомендовані показники якості програми розвитку малого підприємництва (МП) у Дніпропетровській області на 2011-2012 рр. представлено у табл. 1.

Рекомендовані показники повністю відповідають вимогам ПЦМ до якісних показників і їх можна отримати з офіційної статистичної звітності. Але, використання рекомендованих показників, теж не завжди робить можливим здійснення об'єктивної оцінки ефективності досягнення мети програми, що є

наслідком суттєвого коливання економічних і соціальних показників у часі.

Таблиця 1

Показники якості програми розвитку МП

Затверджені	Рекомендовані
<p>Збільшення:</p> <p>1. Кількості малих підприємств на 3,0%;</p> <p>2. Чисельності працюючих на 2,8%;</p> <p>3. Фізичних осіб-підприємців на 1,0%;</p> <p>4. Частки прибуткових підприємств до 65,2%;</p> <p>5. Кількості об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва в середньому на 1%;</p> <p>6. Чисельності висококваліфікованих фахівців серед суб'єктів господарювання;</p> <p>7. Прискорення розвитку підприємництва та підвищення його конкурентоздатності.</p>	<p>1. Частка продукції МП в обсязі реалізованої регіоном продукції, %</p> <p>2. Рівень зайнятості населення, %</p> <p>3. Рівень безробіття, %</p> <p>4. Частка наукоємних підприємств у загальній кількості, %</p> <p>5. Частка підприємств, задоволених створеними умовами розвитку МП, %</p>

В такому разі висновок буде залежати від того, на мінімум чи максимум коливання якісного показника прийдеться оцінка. Прикладом є коливання якісного показника - частки продукції МП в обсязі реалізованої регіоном продукції (%) (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка частки продукції МП в обсязі реалізованої регіоном продукції, %

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Значення показника	3,7	3,9	4,1	4,5	3,5	3,2	15,6	15,2	13,2	14,1	11,5

Аналізуючи наведену статистичну інформацію, можна констатувати значну зміну величини показника у 2006 році, що є наслідком набуття чинності Закону України від 25.03.2005 № 2505-IV "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" та деяких інших законодавчих актів України". Значущість зміни показників було розраховано за допомогою – U-критерія Мана-Уїтні. Критерій дозволяє оцінити розбіжності між двома малими вибірками, коли $n_1, n_2 \geq 3$ або $n_1 = 2, n_2 \geq 5$. Результати розрахунків U-критерія Мана-Уїтні за допомогою електронних таблиць EXCEL наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунків U-критерія Мана-Уїтні [11]

№	2000 - 2005	Ранг 1	2006 - 2010	Ранг 2
1	3,7	3	15.6	11
2	3,9	4	15.2	10
3	4,1	5	13.2	8
4	4,5	6	14.1	9
5	3,5	2	11.5	7
6	3,2	1		
Суми:		21		45

Результат: $U_{\text{Емп}} = 0$. Емпіричне значення критерія $U_{\text{Емп}}(0)$ знаходиться у зоні значущості, тому розбіжності у показниках суттєві і достовірні.

Здійснити більш точну оцінку програми можливо за допомогою побудови економіко - математичної моделі (ЕММ) зв'язку якісного показника частки продукції МП в обсязі реалізованої регіоном продукції (%) та їх кількості. Використані дані для розрахунків наведено у таблиці 4 [10].

Таблиця 4

Дані для розрахунків

Рік	Кількість МП на 10 тис. населення, од.	Частки продукції МП в обсязі реалізованої регіоном продукції (%)
2000	37	3,7
2001	43	3,9
2002	48	4,1
2003	53	4,5
2004	54	3,5
2005	56	3,2
2006	68	15,6
2007	72	15,2
2008	69	13,2
2009	71	14,1
2010	56	11,5

На основі наведених даних були побудовані дві ЕСМ, які характеризують зв'язок показників до і після зміни законодавства. Оцінку параметрів моделей представлено в табл. 5.

Таблиця 5

До зміни законодавства		Після зміни законодавства	
$a_1 = -0,00946$	$a_0 = 4,275572$	$b_1 = 0,203717$	$b_0 = 0,230216$
$Sa_1 = 0,030824$	$Sa_0 = 1,509153$	$Sb_1 = 0,088798$	$Sb_0 = 5,989225$
$R^2 = 0,023016$	$S = 0,506015$	$R^2 = 0,636944$	$S = 1,146836$
$F = 0,094231$	$df = 4$	$F = 5,263182$	$df = 3$
$Ssreg = 0,024128$	$Ssresid = 1,024205$	$Ssreg = 6,922305$	$Ssresid = 3,945695$

Адекватність моделей було перевірено за допомогою критерію Фішера. Порівнюючи табличне значення критерію з фактично отриманим, можна констатувати, що моделі неадекватні (при допустимій помилці 0,05). Для першої моделі $F_{\text{Табл}} = 7,7 > F_{\text{Факт}} = 0,09$. Для другої моделі $F_{\text{Табл}} = 10,12 > F_{\text{Факт}} = 5,2$. Можна зробити висновок про відсутність зв'язку між показниками, а також про неефективність програм розвитку МП у Дніпропетровській області.

Таким чином, застосування ПЦМ формування і виконання бюджету є формальним. Дійсно ж використовується традиційний метод. Тому ми рідко відчуваємо на собі результати реалізації програм, що були затвержені для задоволення наших потреб. Мету, завдання і показники оцінки, які розроблено згідно з методологією використання ПЦМ, представлено у проведеному аналізі.

Література

1. Бюджетний Кодекс України: Закон України // Голос України. – 2010. – 4 серпня. - №143(4893).
2. Наказ Міністерства фінансів України від 02.08.2010 р. №805 „Про затвердження основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів”.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 10.12.2010 р. №1536 „Про результативні показники бюджетної програми”.
4. Друкер Питер. Эффективное управление. - М.: Издательско-торговый дом «Гранд», 2003. - 280с.
5. Гордієнко В.О. Удосконалення системи управління місцевими бюджетами за допомогою ПЦМ на прикладі м. Дніпропетровська // Вісник ДДФА. Економічні науки: Наук.–теорет. журнал. - Дніпропетровськ: ДДФА. – 2010. - № 1 (23). – С. 134 – 139.
6. Плескач В.Л. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації цільових програм / Плескач В.Л., Желябовский Ю.Г. // Фінанси України, 2009. - №1. - С. 58-73.
7. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / Чугунов І.Я., Запатріна І.В. // Фінанси України, 2008, № 5.- С. 3-14.
8. Чугунов І.Я. Інструкційна архітектоніка бюджетної системи // Фінанси України, 2008, № 11. - С. 3-11.
9. Програма розвитку малого підприємництва у Дніпропетровській області на 2011–2012 роки (від 30.12.2010 №47-4/VI).
10. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2010 рік. –Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2010.-515с.
11. Автоматический расчет U-критерия Манна-Уитни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psychol-ok.ru/statistics/mann-whitney/>

Котова Ю. В.

аспирант кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ПРОГНОЗНАЯ МОДЕЛЬ КАНАЛА ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЙ МОНЕТАРНОЙ ТРАНСМИССИИ УКРАИНЫ

Основной фактор ценовой стабильности национальной экономической системы – обеспечение эффективности монетарного трансмиссионного механизма монетизации, и, в частности канала инфляционных ожиданий. Последний, является совокупностью макроэкономических переменных, отображающих влияние денежно-кредитной политики на ожидания экономических субъектов, и в частности, будущую динамику обменного курса [1; 25].

Инструментальный уровень [1, с. 43-44] канала ожиданий экономических субъектов монетарной трансмиссии включает следующие детерминанты:

- логарифм официального обменного курса гривны к доллару США ($\ln of_kurs_t$);
- доля объема депозитов в иностранной валюте в общем объеме депозитов населения и у субъектов хозяйствования в банках (dep);

– доля объема кредитов в иностранной валюте в общем объеме кредитов банков в экономике страны ($kred$)⁵.

Соответственно прогнозная модель инструментального уровня канала инфляционных ожиданий представлена следующей последовательностью:

$$\lnof_kurs_t \rightarrow dep_t \rightarrow kred_t. \quad (1)$$

Рассмотрим шоки денежно-кредитной политики (рис. 1-3):

Значение логарифма обменного курса гривны к доллару США – основной инструмент монетарной политики НБУ, оказывающий влияние на поведение прочих субъектов экономической системы, находящийся одновременно и под воздействием последней, соответственно этот показатель, как и все иные, является эндогенным.

Доля депозитов в иностранной валюте в общем объеме депозитов населения и у субъектов хозяйствования в банках характеризует степень предпочтения вкладов в иностранной валюте со стороны юридических и физических лиц, принимающих решения на основании своих ожиданий касательно будущей курсовой разности [1, с. 42].

Часть объема кредитов в иностранной валюте в общем объеме кредитов банков в экономике страны характеризует поведение банков-кредиторов с точки зрения ожиданий курсовых изменений [1, с. 42].

Где две последних переменных выступают показателями долларизации национальной экономической системы [3].

Анализ временных рядов на стационарность, с применением теста Дики-Фуллера показал, что нестационарными являются ряды данных официального валютного курса гривны к доллару и финансового капитала.

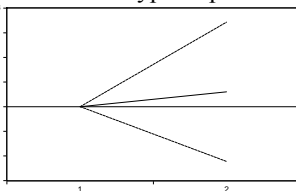


Рис.1. Функция отклика dep_t на импульс \lnof_kurs_t

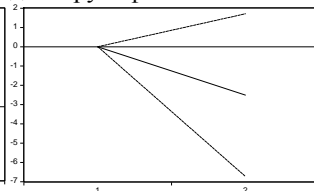


Рис.2. Функция отклика $kred_t$ на импульс dep_t

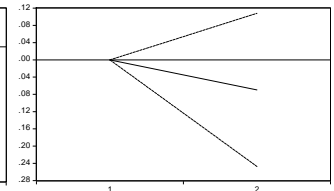


Рис.3. Функция отклика \lnfin_c_t на импульс $kred_t$

На рис. 1-3 приведены функции откликов на импульсы в два стандартных отклонения для 3-х структурных шоков в 2-х годовом горизонте с 95% доверительным интервалом.

1% шока увеличения значения логарифма официального курса гривны по отношению к доллару США имеет положительный отклик значения доли депозитов в иностранной валюте в общем объеме депозитов до 2% в 2-х годовой период. Что является статистически значимым результатом (рис. 1).

Это может быть объяснено тем, что в Украине иностранная валюта выполняет функции средства сбережения. В таких условиях субъекты хозяйствования соглашаются на определенные убытки, однако уровень

⁵ Статистические данные взяты с официального сайта Национального банка Украины, в частности [3]

непринятия валютных рисков остается достаточно высоким, то вынуждает экономических субъектов не снижать уровень доверия к иностранной валюте.

Отклик доли кредитов в иностранной валюте на 1% шок увеличения доли депозитов в иностранной валюте имеет устойчиво отрицательную тенденцию до 3% в 2-х годовой период (рис.2).

Импульс 1% роста значения доли кредитов в иностранной валюте сопровождается отрицательным откликом со стороны логарифма значения финансового капитала – до 0,8% в 2-х годовой период. Что отчасти может быть объяснено ростом доли заемного капитала, который в структуре финансового капитала имеет отрицательное значение (рис.3).

Таким образом, первичный [1;4] анализ канала ожиданий монетарной трансмиссии позволил выявить основные его переменные в их взаимовлиянии. А также определить степень воздействия конечной структуры данного канала на монетарный срез национальной экономической системы, соответствующего денежному агрегату М3 (рассчитанному согласно классификации денежных агрегатов Национального банка Украины).

Данный методологический подход и синтетическую модель канала ожиданий, включающую монетарный срез, целесообразно использовать для анализа эффективности и прогнозирования уровня и динамики экономического развития, инфляции, монетарного, капитализационного и социализационного ростов.

Литература

1. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали. / В. І. Міщенко, О. І. Петрик, А. В. Сомик, Р. С. Лисенко та ін. — К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. — 144 с.
2. Петрик О. І. Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики в Україні / О. І. Петрик, С. А. Ніколайчук // Вісник НБУ. — 2006. — № 3. — С. 12-20.
3. Марчук В. П. Фінансова доларизація в Україні та шляхи її зниження / В. П. Марчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2009. — № 24. — С. 66-78.
4. Котова Ю. В. Прогнозная модель взаимосвязи процессов монетизации, капитализации национальной экономической системы / Ю. В. Котова // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів «Інформаційні технології в сучасному світі: дослідження молодих вчених», 14-15 березня 2013 року — Х. : ХНЕУ. — С. 162.
5. Монетарний огляд [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.bank.gov.ua/.

Олейник В.М.

к.ф.-м.н., доцент,

Сумської державний університет

ПРИМІНЕНИЕ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ В АКТУАРНЫХ РАСЧЕТАХ

При принятии какого-либо решения необходимо оценить степень полезности этого события. Особенно актуально этот вопрос возникает в условия неопределенности. Одной из теорий, которая с математической

точностью помогает принять экономически оправданное решение, является теория полезности. В рамках этой теории существует следующий подход: нахождение ценности экономико-финансового проекта со случайным исходом как его среднее ожидаемое значение. Согласно этому принципу лицо, которое принимает решение, должно быть безразлично к тому - принять на себя риск потерь или выплатить некоторую сумму (премию), чтобы обезопасить себя от возможных потерь. Эта сумма в денежном выражении меньше, чем величина общих потерь. Величина премиальных выплат определяется принципом экономических решений между страховщиком и страхователем [1]. В экономике ожидаемое значение случайных событий в денежном выражении называют актуарной стоимостью этого события. При построении различных математических моделей используется функция полезности.

Функция полезности индивида зависит от его уровня благосостояния (начальный капитал страхователя) и может быть определена как экспертным, так и расчетным путем.

Литература

1. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія / Козьменко О.В., Козьменко С.М., Васильєва Т.Ф. та ін. - Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.

СЕКЦІЯ 9. Державне управління, самоуправління та державна служба

Глух М.В.

кандидат юридичних наук, доцент
Київський університет ринкових відносин

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИНКОМ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

З метою формування ефективної системи управління и розвитку ринку житлово-комунальних послуг (далі – ринок ЖКП) необхідно встановити ключові чинники, які визначають перспективи розвитку галузі. До найважливіших завдань, які перебувають у центрі уваги і потребують комплексного вирішення в процесі реформування ринку ЖКП належать: нормативно-правове забезпечення реформування житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ); формування інституційної системи функціонування ЖКГ; удосконалення фінансування ЖКГ; створення конкурентного ринку ЖКП та удосконалення тарифного регулювання; соціальний захист населення при оплаті ЖКП; ресурсозбереження. Зупинимося на кожному із завдань окремо і коротко їх охарактеризуємо.

За період реформування ЖКГ прийнято нормативно-правові акти, що регулюють функціонування цієї сфери і дозволяють формувати в ній конкурентні відносини, визначати цінові орієнтири, створювати систему соціального забезпечення населення і залучати приватний капітал [1, 2, 3]. Оскільки ЖКГ відноситься до компетенції органів місцевого самоврядування, і життєдіяльність житлово-комунальної сфери фінансується, переважно, з місцевих бюджетів, то своєчасна розробка і прийняття нормативних актів на місцевому рівні дозволить оптимізувати структуру управління ЖКГ відповідного регіону, врегулювати цінову політику локальних природних монополій і здійснювати ефективну соціальну підтримку малозабезпечених верст населення. Тобто, правове забезпечення розвитку ринку ЖКП передбачає розробку і прийняття нормативно-правових актів не лише на державному, а й на місцевому рівнях.

Ефективність інституційних перетворень, що відбуваються в ЖКГ, залежить від формування відповідної інституційної системи функціонування галузі. Нині переважає адміністративна система господарювання, наявна значна централізація управлінських функцій і монополізація ринку – це ніяким чином не сприяє скороченню невиробничих витрат житлово-комунальними підприємствами й не веде до оновлення основних фондів і підвищення якості послуг, що надаються. Існуюча система управління в ЖКГ характеризується як недосконала і безперспективна, вона базується не на ринкових, а на адміністративних принципах управління, оскільки органами місцевого самоврядування поки не створений конкурентний ринок ЖКП. Усе це призводить до зацікавлення житлово-комунальних підприємств у бюджетному фінансуванні, відповідно, вони не прагнуть надавати населенню ЖКП високої

якості та кількості.

Фінансування інвестиційних проектів у житлово-комунальній сфері має певну специфіку. Такі проекти, переважно, вимагають значних обсягів фінансування на початкових етапах і окупаються впродовж тривалого терміну – через поступову компенсацію вкладених коштів за рахунок підвищення тарифів на ЖКП, або через перерахування інвесторіві коштів за рахунок економії, яка утворилася після проведення заходів з підвищення ефективності і зниження витрат [4, с. 37-40]. Бюджетні кошти і кошти від населення, які надходять житлово-комунальним підприємствам у формі плати за ЖКП, як правило, повинні компенсувати їх витрати. Проте сьогодні ще не досягнуто 100% відшкодування вартості ЖКП. Думається, що тарифи на ЖКП повинні включати інвестиційну складову у прибутку – це забезпечить підприємствам накопичення інвестиційних ресурсів.

Необхідно звернути увагу, що ЖКП характеризуються монополізмом, головними причинами якого є відсутність конкуренції і недосконалість механізму регулювання тарифів на ЖКП. Важливим аспектом в процесі демонополізації і розвитку конкуренції на ринку ЖКП може стати зміна в структурі власників житла. Тарифна політика на сучасному етапі має суттєві недоліки: відсутність гнучких підходів при формуванні цін на послуги в умовах високих витрат і обмеженої платоспроможності населення, повільне застосування приладів обліку енергоресурсів; небажання переглядати нормативи споживання ЖКП тощо. Нині, регіональна тарифна політика базується на двох критеріях, граничні значення яких визначаються державою: стандарти оплати житла і комунальних послуг; гранично допустимі (максимальні) індекси зміни тарифів і надбавок на послуги ЖКГ, а також плата населення за ЖКП. Створення системи ефективного тарифного регулювання підприємств ЖКГ є важливим завданням реформування ринку ЖКП, без вирішення якої неможливо досягти якісного поліпшення ситуації в житлово-комунальній сфері, сформулювати чітку і послідовну цінову політику, залучити інвестиції на оновлення основних фондів.

Концепція реформування ЖКГ України також передбачає створення системи надання соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення. Думається, що така допомога повинна бути забезпечена державними гарантіями щодо фінансування програм житлових субсидій і компенсації пільг – для цього необхідно створити відповідні економіко-правові механізми.

Ресурсозбереження є одним з найбільш ефективних напрямів науково-технічного прогресу і засобом активізації структурної перебудови, визначальним чинником довготривалої дії, що має економічний ефект для усього народного господарства країни. Об'єми енергоспоживання і енергозбереження залежать від рівня технологічної бази і культури виробництва. У сучасних умовах, одним з основних пріоритетів в державній енергетичній політиці держави є економія енергетичних ресурсів. Особливо актуальним є впровадження сучасного енергетичного устаткування, засобів автоматизації і диспетчеризації в області розподілу і споживання енергії.

Таким чином, розвиток ринку житлово-комунальних послуг залежить від

рівня соціально-економічного розвитку територій і ефективності регіонального управління. Головною метою реформ, які проводяться, є – створення системи життєзабезпечення, яка б гарантувала б стійке поліпшення якості проживання населення. Розробка і реалізація житлово-комунальної політики повинна базуватися на системі взаємозв'язків, основними з яких є збалансованість і взаємозв'язок розвитку і функціонування ринку ЖКП із загальною політикою соціально-економічного розвитку регіону, ефективність, оптимальність, комплексність, надійність і стійкість функціонування ЖКГ. Ці напрями – своєрідна відправна точка при формуванні стратегії розвитку ринку ЖКП, оскільки вони відповідають об'єктивним законам розвитку ринкової економіки.

Розвиток ЖКГ регіону повинен мати соціально-економічний характер і бути стійким. Програми розвитку повинні гармонійно пов'язувати усі складові цієї сфери в єдину систему, обумовлену їх взаємозв'язком і взаємозалежністю (стан однієї з них визначає якість послуг в іншій), тобто розвиток повинен стати комплексним.

Література

1. Про державне регулювання у сфері комунальних послуг: Закон України від 9.07.2010 № 2479-VI, у редакції Закону від 07.07.2011 №3610-VI – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 24.06.2004 № 1875-IV – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки: Закон України від 24.06.2004 №1869-IV // Відомості Верховної Ради України. –2004. – № 46. – Ст. 512.
4. Чеченов А.А. Инвестиционный процесс: проблемы и методы его активизации. – Н.: Нальчик «Эльбрус», 2001 – 210 с.

Корнійчук А. В.

студентка напряму підготовки «Облік і аудит»

Подільський державний аграрно-технічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ ТА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

У сучасних умовах глобалізації домінуючою тенденцією у міжнародних відносинах є міграція робочої сили. Переміщення людських ресурсів, зумовлені різними чинниками, набувають все більшого поширення у світі, зокрема, і в Україні. Суттєве зростання масштабів міжнародної міграції трудових ресурсів, а саме нарощування її обсягів та інтенсивності, охоплення всієї території нашої країни, а також її вагомий вплив на економічний та соціальний розвиток зумовлюють необхідність подальшого дослідження цих процесів.

Дослідження проблем, пов'язаних з міграцією, завжди є актуальними та корисними в плані розгляду економічних відносин між країнами світу. Значний внесок у вивчення проблем міжнародної трудової міграції зробили такі відомі

українські вчені: О. А. Вишнеvsька [7] І. Горбачова [1], О. Грішнова, О. Гургула [6], М. Б. Денисенко [5], Е. Лібанова, І. Майданік, О. Малиновська, Т. П. Петровата [3], О. Хомра [4], М. Чулаєvsька [2] та ін.

Метою дослідження є визначення участі України в зовнішніх процесах міжнародної трудової міграції, розробка прикладних рекомендацій щодо покращення міграційної ситуації.

За даними державної статистики, обсяги офіційно зареєстрованої трудової міграції постійно зростають: у 2005 р. вони становили 19 тис. осіб, у 2008 р. – 31 тис. осіб, а у 2012 р. – 51 тис. осіб. Спеціальні дослідження та експертні оцінки дають підставу стверджувати, що реальна кількість мігрантів у десятки, а то й сотні разів більша за офіційну. Наприклад, за даними проведеного у 2012 р. Державним комітетом статистики України обстеження «Життєві шляхи населення України», чисельність українських громадян, які працюють за кордоном, становить щонайменше 1 млн. осіб. Згідно із результатами загальнонаціонального соціологічного моніторингу, який був здійснений Інститутом соціології НАН України, досвід тимчасової трудової міграції за кордон набули члени 10,2% українських сімей [1, с.40].

За межами України до 30% українських учених працюють в інтересах науки й економіки зарубіжних країн. Втрати України від виїзду інтелекту становлять понад 1млрд доларів США на рік [2, с.42].

Нинішні тимчасові поїздки на заробітки у майбутньому можуть перетворитися у незворотні втрати населення. У лютому 2012 р. Відділ економічних і соціальних проблем ООН оприлюднив прогноз, згідно з яким до 2025 р. населення України скоротиться майже вдвічі, з 46 до 26 млн. чол., а трудова міграція відіграє провідну роль у цій проблемі [1, с.41].

Міграційна політика є одним з напрямів державної політики. Існує досить багато визначень міграційної політики. Так, Т. Петрова вважає, що «міграційна політика – це система правових, фінансових, адміністративних і організаційних заходів держави і недержавних установ щодо регулювання міграційних процесів з позиції міграційних пріоритетів, кількісного складу міграційних потоків і їх структури» [3, с.27]. О. Хомра визначає міграційну політику як «комплекс розробок і заходів, спрямований на формування необхідних потоків і потрібної інтенсивності міграції населення» [4, с.50]. М. Денисенко, Б. Хорєєв та В. Іонцев розрізняють міграційну політику у широкому та вузькому розумінні. На їхню думку, в широкому розумінні міграційна політика – це вплив на умови, які формують міграційну поведінку, у вузькому – вплив лише на механізми міграційного руху, шляхам його стимулювання чи обмеження [5, с.101].

На жаль, у нашій державі питання міграційної політики не були серед пріоритетних. Тільки в 2011 р. Президент України підписав Указ «Про концепцію державної міграційної політики». А наприкінці 2011р. були прописані заходи цієї концепції, що саме має робити Україна в цьому напрямі. У нас до сьогодні немає закону «Про зовнішню трудову міграцію», який мав бути прийнятий у 2012р., розробляти його мало Міністерство соціальної політики.

На виконання Концепції державної міграційної політики, затвердженої Президентом, Міністерство соціальної політики отримало доручення вдосконалити законодавство щодо трудової міграції. Ще влітку 2012 р. був підготовлений проект закону «Про зовнішню трудову міграцію». Працювали над ним фахівці департаменту ринку праці та зайнятості разом з вітчизняними експертами і громадськими об'єднаннями українських працівників-мігрантів за кордоном. Але в процесі погодження документа з іншими міністерствами та відомствами багато запропонованих неурядовими авторами норм не знайшли підтримки.

Отже, нині навіть у самому Міністерстві соціальної політики визнають, що документ вийшов дуже декларативним і поверховим, а тому потребує доопрацювання й удосконалення [6, с.34].

У теперішній час багато глобальних установ і організацій (насамперед у рамках ООН), а також регіональних угруповань продовжують займатися проблемами, пов'язаними з міграцією населення і трудових ресурсів. Так, Комісія ООН з народонаселення має у своєму розпорядженні фонд, частина якого використовується на субсидування національних програм у галузі міграції населення. Одним із завдань діяльності Міжнародної організації праці (МОП) є регулювання міждержавної міграції населення. Низка міжнародних договорів, прийнятих Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ), містить спеціальні норми, що стосуються фізичного стану трудящих-мігрантів. Документи ЮНЕСКО містять положення, спрямовані на поліпшення освіти трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей. Зростає роль Міжнародної організації з міграції (МОМ), метою якої є забезпечення упорядкованої та планової міждержавної міграції, її організація, обмін досвідом та інформацією з цих питань [7, с.89].

Враховуючи викладене, стратегію загальнодержавної політики України у сфері регулювання процесів трудової міграції треба спрямувати на захист населення у таких напрямках:

- укладання багато - та двосторонніх державних договорів про захист своїх громадян, які працюють за кордоном, щодо соціального страхування, пенсійного забезпечення, надання медичної допомоги та медичного страхування відповідно до стандартів ЄС і поступового досягнення загальноєвропейського рівня соціального забезпечення й захисту населення;
- визнання за кордоном професійного рівня трудових мігрантів, а не тільки можливості їхнього залучення до вторинного ринку праці. Цьому сприятиме перехід України до європейської класифікації професій і наукових напрямів діяльності, залучення держави до Болонського процесу;
- вирішення відповідними підрозділами державних служб питань щодо формування системи регульованих потоків закордонних заробітчан, забезпечення виділення квот для працевлаштування українців у тих країнах, із якими договори вже укладені;

- створення вигідних умов для спрямування грошових переказів, що надходять в Україну від трудових мігрантів через систему банківських установ під контролем Національного Банку України, узгодження цього процесу зі страховим пенсійним законодавством;
- досягнення необхідного рівня адаптації нормативно-правової бази України у сфері візової політики до відповідних нормативно-правових документів ЄС;
- послідовне формування спільної статистики міграційних потоків у ЄС, яка б відповідала вимогам відносності, неупередженості, об'єктивності видатків тощо. Для цього необхідно створити ефективну систему збору та обміну інформацією у сфері міграції з країнами ЄС.

Література

1. Горбачова І. Тенденції міжнародної трудової міграції робочої сили в умовах глобалізації / І. Горбачова // Україна: аспекти праці. – 2013. – №5. – с. 39-44.
2. Чулаєвська М. Плюси і мінуси трудової міграції / М. Чулаєвська // Казна. – 2012. – №6. – с. 40-43.
3. Петрова Т. П. Концепція державної міграційної політики України: цільова орієнтація і основні напрямки / Т. П. Петрова // К. : НДЦ ПЗНRP, 1996. – 41 с.
4. Хомра О. Міграция населения: вопросы теории, методики исследования / О.Хомра // К. : Наукова думка, 1979. – 146 с.
5. Денисенко М. Б. Миграциология / М. Б. Денисенко, В. А. Ионцев, Б. С. Хореев // МГУ им. Ломоносова; Центр изучения проблем народонаселения. – М., 1998. – 96 с.
6. Гургула О. Міграційна ситуація у Закарпатській області в умовах соціально-економічної трансформації економіки України / О. Гургула // Україна: аспекти праці.– 2013.– №5.– с. 33-38.
7. Вишневська О. А. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна міграційна політика / О. А. Вишневська // Статистика України.– 2008.– №2.– с.87-91.

Максимова Т.В.

аспірант

Донецький державний університет управління

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВІДМІННІСТЬ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Знання в області інвестицій стають все більш насиченими. Якщо кілька років тому інвестиції в Україні розуміли майже виключно як капітальні вкладення, які забезпечують зростання і оновлення основних фондів, то тепер уявлення про інвестиції вже ближче до класичного розуміння інвестицій як процесу створення нового капіталу, який вимагає витрат фінансових ресурсів і призводить до змін у запасах капіталу (економічна теорія) і витрат, вироблених сьогодні, щоб отримати прибуток в майбутньому (фінансова теорія).

У класичному розумінні економічна політика – це цілеспрямований вплив держави на виробництво, доходи, зайнятість, інфляцію та інші макроекономічні параметри за допомогою зміни пропозиції грошей, рівня податків та державних витрат. Розрізняють, як правило, грошово-кредитну, бюджетно-податкову та

торгову (зовнішньоекономічну) політику. Так і було до появи в програмному документі ЄВ (Послання Президента України до Верховної Ради України Європейський Вибір) терміна інвестиційна політика, який, щоправда, вживався поряд з терміном структурно-інноваційна політика [1]. А в ПД КМУ (Плані дій Кабінету Міністрів України) інвестиційна політика вже виділена в окремий розділ [2]. Але жоден з документів не містить точного визначення самого терміну інвестиційна політика.

Відомі різні трактування змісту інвестиційної політики. Деякі дослідники під даним поняттям розуміють діяльність будь-якого економічного суб'єкта (держави, регіону, підприємства, підприємця), спрямовану на формування та ефективне використання (вкладення) фінансових результатів. «Інвестиційна політика – це комплекс правових, адміністративних та економічних заходів, спрямованих на поширення та активізацію інвестиційних процесів» [3]. У даному визначенні категорія «політика» розглядається як тотожна поняттю «діяльність». Дане визначення інвестиційної політики кілька звужене, оскільки інвестиційна політика повинна враховувати і відображати не тільки здійснення процесу інвестування на колишньому рівні розвитку, але і вказувати на можливість досягнення в ньому нового якісного стану.

Інвестиційну політику можна визначити як комплекс правових, адміністративних, та економічних заходів держави, що має на меті поживлення інвестиційної діяльності за наявних обмеженнях, що задаються зовнішнім і внутрішнім середовищем економіки [4, с. 28]. Тобто вона являє собою систему заходів, які визначають обсяг, структуру та основні напрями будь-яких вкладень (фізичних, фінансових, матеріальних, нематеріальних, інтелектуальних) для забезпечення високих темпів розвитку економіки через концентрацію вкладень на тих ділянках, від яких залежать досягнення високих темпів розвитку виробництва, збалансованість й ефективність економіки, одержання максимального приросту продукції і доходу на одиницю витрат.

Необхідно звернути увагу на відмінності понять державна інвестиційна політика та державна інвестиційна діяльність.

Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [5].

Об'єктом інвестиційної політики є державні інвестиції, а також умови інвестиційної діяльності і безпосередньо її здійснення усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності, у той час як об'єктом інвестиційної діяльності виступають: будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права [5].

Суб'єкти державної інвестиційної політики - органи державної влади та органи влади Автономної Республіки Крим, а суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути Громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави [5].

Форми державної інвестиційної політики:

- фінансова допомога у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- державні норми та стандарти;
- заходи щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизація власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політика ціноутворення;
- проведення державної експертизи інвестиційних проектів;
- інші заходи [5].

Інвестиційна діяльність здійснюється у наступних формах:

- інвестування, здійснюване громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;
- державне інвестування, у тому числі державна підтримка реалізації інвестиційних проектів, здійснювана органами державної влади та органами влади Автономної Республіки Крим за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і позичкових коштів;
- інвестування, здійснюване органами місцевого самоврядування;
- іноземне інвестування, здійснюване іноземними громадянами, юридичними особами та державами;
- спільне інвестування, здійснюване громадянами та юридичними особами України, іноземних держав [5].

Державна інвестиційна політика здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності.

Стратегічні цілі інвестиційної діяльності:

- забезпечення приросту капіталу або підвищення рівня прибутковості інвестицій;
- зміна пропорцій у структурі реального та фінансового інвестування через удосконалення галузевої та регіональної спрямованості інвестиційних програм;
- удосконалення технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень [6].

Основні функції інвестиційної політики:установча (цілепокладаюча); мобілізуюча; стимулююча;контролююча [7].

Функції інвестиційної діяльності:

- аналіз та прогнозування розвитку інвестиційного ринку;
- розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності підприємства;

- розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів (фінансових і реальних інвестицій) підприємства;
- оцінка інвестиційної привабливості ІІ та відбір найбільш ефективних;
- оцінка інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів (ФІ) та відбір найбільш ефективних з них;
- формування інвестиційного портфеля та його оцінка за критеріями дохідності, ризику та ліквідності;
- поточне планування та оперативне управління реалізацією окремих інвестиційних програм і проектів (система планів і бюджетів);
- організація моніторингу реалізації окремих інвестиційних програм і проектів на основі системи показників та виявлення чинників щодо відхилення цих показників;
- підготовка рішень про своєчасне припинення (вихід) впровадження неефективних ІІ (продаж окремих фінансових інструментів) та реінвестування капіталу [8].

Таким чином, розглядаючи поняття інвестиційна політика та інвестиційна діяльність за основними критеріями (об'єкт, суб'єкт, форми, цілі, функції), можна переконатися, що ототожнення цих термінів є некоректним. Вони знаходяться в тісному взаємозв'язку, але визначальною є державна інвестиційна політика, оскільки вона створює умови і сприяє активізації інвестиційної діяльності на всіх рівнях.

Література

1. Посилання Президента України до Верховної Ради України «ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИБІР» // "Пріоритети" N 2, липень-серпень 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucirg.kiev.ua>
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2002 р. N 1394 «Про виконання завдань, що випливають з послань Президента України до Верховної Ради України Європейський вибір. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1394-2002-%D0%BF/page>
3. Крейдич І.М. Проблеми формування та реалізації інвестиційної політики // Економіка та держава. – 2007. - № 10. – с. 18.
4. Дерев'яненко С.І. Суть та організаційні форми лізингу / С. І. Дерев'яненко // Пропозиція. – 2006. - №6. – («Агрокомпас»). – С. 27 – 31.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
6. Інвестиційна діяльність: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
7. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие / Под редакцией Г.Н. Власова, А.М. Желтова. – Нижний Новгород, 1998. – 347с.
8. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие // И. А. Бланк. - М.: Эльга, Ника-Центр, 2001. — 448 с.

Нікіфорова І.І.

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

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН У СУСПІЛЬСТВІ

Конкурентні відносини об'єктивно притаманні будь-якому суспільству, оскільки передумови суперництва - прагнення індивіда до підвищення соціального статусу і поступового досягнення лідерства - закладені у людській природі на генетичному рівні. На думку німецького соціолога, автора численних праць із загальної соціології, соціології науки та мистецтва Н. Еліаса, термін «конкурентні відносини» означає набагато ширше та загальне соціальне явище, ніж поняття «конкуренція». Конкурентна ситуація виникає завжди, коли багато людей ведуть боротьбу за володіння одними і тими ж шансами, коли в наявності є більше людей, які прагнуть їх отримати, ніж цих шансів (тобто, коли попит перевищує пропозицію), - причому незалежно від існування монополістів, наділених необмеженим правом розпоряджатись розподілом даних шансів [8, с. 145-146].

Проблемам розвитку конкуренції, умовам її виникнення і впливу на розвиток виробництва, механізм дії та регулювання, вивченню соціально-економічних наслідків присвячено низку робіт як класиків економічної думки, так і сучасних дослідників. В результаті склались три основні підходи до визначення економічної сутності конкуренції: 1) найбільш загальний підхід, який визначає конкуренцію, як змагальність на ринку; 2) підхід, характерний для прихильників класичної економічної теорії, який розглядає конкуренцію, як елемент ринкового механізму, що дозволяє урівноважити попит та пропозицію; 3) підхід, який базується на сучасній теорії морфології ринку, – визначає конкуренцію, як критерій визначення типу галузевого ринку [3, с. 125].

Однак, завдяки таким вченим як І. Ансофф, С. Брю, К. Віксель, Ф. Еджуорт, Дж. Кейнс, А. Курно, К. Макконнел, К. Маркс, Дж. Мілль, А. Лернер, Ф. Найт, В. Парето, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, П. Сраффа, Д. Стюарт, Ф. Хайек, П. Хейне, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер в рамках зазначених загальних підходів сформувались функціональний, економічний, структурний, політологічний та поведінковий підходи, які представляють особливий інтерес у контексті державного регулювання економіки та суспільних відносин.

Соціальне призначення конкуренції крізь призму функціонального підходу аналізується у працях І. Шумпетера та Ф. Хайека. Для останнього, зокрема, конкуренція – це, перш за все, процедура відкриття, цінність якої полягає у непередбачуваності, та ефективний спосіб направлення невідомих ресурсів на невідомі цілі. Конкуренція необхідна для виявлення, розповсюдження й ефективного використання нових, що до цього часу були недоступними, даних про переваги ресурси, й технології [7, с. 17].

Разом з тим, як слушно зауважує О. Сухарєв, концепція Ф. Хайєка не враховує неефективність самої процедури конкуренції, як «відкриття», що особливо притаманне економічній конкуренції, адже суперник, який програв боротьбу, міг володіти унікальними знаннями та досвідом, а переможець кон'юнктурно скористався ними заради короткострокової вигоди. Як наслідок, перемогу здобуває не найкращий агент конкурентного процесу [6].

Й. Шумпетер розкрив вплив нових відкриттів, впровадження інновацій на сутність конкуренції та її еволюцію. Ці зміни порушують статичний стан ринку внаслідок дії ефективної конкуренції. Даний процес Й. Шумпетер назвав «творчим руйнуванням», коли механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, які використовують застарілі технології, і відкриває переваги для тих, хто прямує шляхом прогресу [1, с. 14].

У контексті економічного підходу (А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж. Кейнс) конкуренція - це фактор економічного розвитку суспільства і невід'ємний елемент відтворення суспільного багатства. Економісти XVIII століття здійснили перші спроби обґрунтувати соціальний порядок, заснований на конкуренції та індивідуальній свободі. Вони вважали, що існує природна гармонія людських інтересів, яка одного разу може вивільнитись і неминуче принесе велике благо для безлічі людей.

Водночас існує й інша думка. Приміром, В. Єршов, доводить, що важливим зовнішньоекономічним двигуном економіки та праці є агональність, яку він вважає антиподом конкуренції. Саме агональність, з точки зору В. Єршова, перетворює економіку та працю у творчу змагальну діяльність, визначаючи важливість ринку, як сфери змагання виробників, вільна гра яких забезпечує цілісність економічного життя, тоді як конкуренція, більш притаманна капіталістичному ринку, є нещадною [4, с. 22]. В. Єршов критикує також Ф. Хайєка за те, що він у конкуренції вбачає основу розвитку економіки та соціуму загалом, ігноруючи при цьому негативні риси конкуренції, які створюють несприятливе середовище для самозбереження природи, суспільства, родини, людських спільностей [4, с. 7].

Однак, ми не поділяємо точки зору В. Єршова, який не враховує конкретні історичні причини, які обмежили значення конкуренції її антагоністично-деструктивною формою. Адже, як зазначає В. Березовський, історичне заперечення капіталізму стало запереченням конкуренції взагалі. Політично «конкурентна» гострота заперечення капіталізму створила теоретичну та практичну передумову для політично «конкурентного» заперечення конкуренції за соціалізму. В кінцевому підсумку «вилучення» конкуренції із соціальної практики за соціалізму лише через одну її антагоністично-деструктивну форму, позбавило суспільство внутрішньої рушійної сили, сили саморуху та саморозвитку [2, с. 37-38]. Тому ми погоджуємось із В. Березовським у тому, що усувати слід не конкуренцію як таку, а саме її антагоністично-деструктивну форму [2, с. 38-45].

Економічний підхід співвідноситься зі структурним як загальне та окреме. Особливістю структурного підходу є вивчення типології ринків, як невіддільного елементу конкурентного середовища. Найбільш змістовно

сутність цього підходу висвітлюють у своїх працях такі представники класичної і неокласичної економічних шкіл як Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Ф. Найт, К. Макконнелл, С. Брю. Основним методологічним підґрунтям структурного підходу є положення про те, що конкуренція може існувати лише у ринковій економіці і лише за необхідних структурних умов, головною із яких є наявність безлічі рівносильних виробників із приблизно однорідними товарами, які мають змогу не враховувати дії одне одного. Іншими словами, структурний підхід розглядає конкуренцію як певний структурно обумовлений стан ринку, внаслідок чого центральним об'єктом наукового дослідження стає структура ринку та процеси, що на ньому відбуваються, з метою встановлення наявності чи відсутності конкуренції.

Закономірності розвитку вільної ринкової конкуренції, так чи інакше, ведуть до монополії найбільш впливового учасника. Саме тому конкурентні ринкові відносини потребують зовнішнього державного регулювання. У виявленні ролі держави щодо конкуренції, в необхідності її державного регулювання та стимулювання полягає сутність політологічного підходу (Д. Стюарт, В. Парето).

Поведінковий підхід (П. Хейне, М. Портер, Р. Ансофф) пов'язує конкуренцію з боротьбою за споживачів. Однак, на нашу думку, це обмежене бачення, оскільки поведінковий підхід, який ще називають акціоністським, представлено як в економічній науці, так і в соціальних науках, які розглядають феномен конкуренції, зокрема, в економічній соціології. Конкуренція з позицій поведінкового (акціоністського) підходу – це не лише боротьба за споживачів. Це, передусім, дії окремих агентів (громадян, організацій, соціальних груп тощо) суперницького та змагальницького характеру, спрямовані як на володіння певним ресурсом, так і на можливість поліпшення свого становища порівняно з іншими. В рамках акціоністського підходу конкуренція – це не специфічний стан, притаманний виключно ринковій економіці, а особливий вид дії: для економістів – економічної, для соціологів – соціальної [5, с. 43].

Література

1. Архипов А.М. Формирование и развитие теории конкуренции в истории экономической мысли : автореф. дис. на соискание науч. степени кандидата эк. наук : спец. 08.01.00 «Экономическая теория» / А.М. Архипов. – М., 2008. – 26 с.
2. Березовский В.И. Математическое понимание истории и технический прогресс / Березовский В.И. – Иркутск. : Редакционно-издательский центр ИГУ, 2006. – 234 с.
3. Данилов И.А., Волкова Е.В. Теоретические аспекты конкуренции: ретроспективный анализ и современное отечественное и зарубежное трактование / И.А. Данилов, Е.В. Волкова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. - № 2. – С. 122-127.
4. Ершов В.А. Агональное как предмет социально-философского исследования: дис. ... кандидата филос. наук : спец. 09.00.11 «Социальная философия» / Ершов Валерий Анатольевич. – М., 2007. - 152 с.
5. Кашпур В. Понятие «конкуренция» в исследованиях системы образования: методологические основания применения / В. Кашпур // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 298. – С. 42-44.

6. Сухарев О.С. «Конкуренция как процедура «закрытия». О микроэкономических основах экономического поведения и инвестиционного процесса» [Электронный ресурс] / О.С. Сухарев // Инвестиции в России. – 2001. - № 2. – С. 16-25. - Режим доступа до журн. http://inecon.org/docs/suharev/Investicii_v_Rossii_2001_2.pdf
7. Хайек Ф.А. фон. Конкуренция как процедура открытия / Ф.А. фон Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. - № 12. – С. 15-26.
8. Элиас Н. О процессе цивилизации / Элиас Н. ; [пер. с нем. А. Руткевич] – М.; СПб. : Университетская книга, 2001. – 332 с.

Пивоварчук Л. В.

аспірант

*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне*

ПРОБЛЕМИ НАДАНИЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ УКРАЇНИ

Сучасна вітчизняна організація надання адміністративних послуг з погляду зручності для приватних осіб характеризується багатьма вадами об'єктивного та суб'єктивного характеру. Окремі вади мають легітимізований характер, проте переважна більшість незручностей створюється власне адміністративними органами, оскільки неналежно виконуються вимоги законодавства. Цим питанням все більше й більше приділяють увагу органи виконавчої влади та місцевого самоврядування. Україна має перейняти досвід високорозвинених країн в питанні стандартів оцінювання якості надання адміністративних послуг, що на нашу думку, призведе до нового якісного етапу взаємодії органів державної влади та громадян.

Термін «публічна адміністрація» вперше було використано в праві Європейського Союзу. В.Б. Авер'янов під терміном «публічна адміністрація» пропонує розуміти сукупність органів виконавчої влади та органів виконавчого самоврядування, підпорядкованих політичній владі, які забезпечують виконання закону та здійснюють інші публічно-управлінські функції [1, с.117]. Пухтецька А. під поняттям «публічна адміністрація» розуміє: сукупність органів, установ та організацій, які здійснюють адміністративні функції; адміністративна діяльність, яка здійснюється цією адміністрацією в інтересах суспільства; сфера управління публічним сектором з боку тієї ж публічної адміністрації [2, с.41]. Кожен орган публічної влади створений для реалізації заданих цілей і програм, які забезпечують захист прав, свобод і законних інтересів громадян, безпеку держави і суспільства, вирішення питань соціально-економічного та культурного значення. Структура публічної адміністрації налічує: 1) органи виконавчої влади; 2) органи місцевого самоврядування; 3) об'єднання громадян чи підприємств при здійсненні делегованих державних функцій; 4) посадових осіб будь-яких із зазначених колективних суб'єктів публічної адміністрації [3, с.16].

Україна здобула Незалежність у 1991 році. Особливістю становлення публічної адміністрації в Україні було те, що, перебуваючи у складі СРСР,

республіка не мала досвіду самостійного прийняття рішень та навіть повноцінної мережі адміністративних органів. Адже в СРСР рішення на усіх рівнях (від центрального до місцевого) приймалися компартійними органами. Наразі в Україні влада є досить централізованою, більшість питань публічної сфери вирішуються саме органами (державної) виконавчої влади, а не місцевим самоврядуванням. До органів виконавчої влади належать Кабінет Міністрів України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади (ЦОВВ). На практиці ж виконавчою владою керує Президент України, а основні політичні рішення виробляються в президентській адміністрації [4].

В Україні не існує систематизованого законодавства про загальну адміністративну процедуру. Лише до певної міри можна вважати базовим законом у цій сфері Закон «Про звернення громадян» 1996 року, який регулює питання подання та розгляду заяв, пропозицій та скарг громадян до органів державної влади та місцевого самоврядування. Питання доступу до публічної інформації регулюється Законом «Про доступ до публічної інформації», ухваленим у 2011 році. У 2012 році було ухвалено Закон «Про адміністративні послуги» [5], який регулює діяльність центрів надання адміністративних послуг. Так, згідно зі ст. 40 Конституції України усі мають право направляти індивідуальні чи колективні письмові звернення або особисто звертатися до органів державної влади, органів місцевого самоврядування та посадових і службових осіб цих органів, що зобов'язані розглянути звернення і дати обґрунтовану відповідь у встановлений законом строк". Тобто кожен має право отримати адміністративні послуги. Згідно Закону України «Про адміністративні послуги» від 6 вересня 2012 року, адміністративна послуга – це «результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону».

Аналіз вітчизняних джерел свідчить, що сьогодні не існує загальноприйнятої класифікації адміністративних послуг. Також необхідно виробити критерії оцінки якості надання адміністративних послуг, встановити стандарти надання послуг і визначити систему контролю якості. Питання надання адміністративних послуг регулюється досить широким колом нормативно-правових актів, тому виникає необхідність прийняття узагальнюючого нормативно-правового акта, який би визначав природу й місце адміністративних послуг, принципи та повну процедуру надання адміністративних послуг.

Часто спілкування з органами влади щодо будь-якого питання є вкрай неприємною справою для громадян. Держава встановила безліч заборон та необґрунтованих вимог. Законодавство фрагментарне та заплутане. Чітких процедур вирішення справ немає. Корупція, централізація, черги, обмежені години прийому, тяганина, зневага до людської гідності та інші недоліки є типовими для відносин влади з громадянами. Органи влади неправомірно відмовляють у наданні інформації, застосовують незаконні грифи обмеження доступу до інформації, необґрунтовано вимагають плату за інформацію [6].

Метою сучасної держави має бути не керування суспільством, а надання йому послуг. Це стало поштовхом до започаткування процесу модернізації державного управління, з метою трансформації України в сервісну державу, однією з основних функцій якої визнається обслуговування громадян з метою задоволення їх потреб і захисту їх інтересів. В такій державі особи у відносинах з органами влади є не прохачами, а споживачами послуг [7].

Споживачі адміністративних послуг в Україні нарікають на проблему наявності великих черг в адміністративних органах, відсутністю належних умов для очікування. Особливо неприйнятною є ситуація з облаштуванням приміщень адміністративних органів під потреби осіб з обмеженими фізичними можливостями, зокрема, немає спеціальних підйомників, пандусів тощо. Ще однією гострою проблемою є відсутність альтернативних способів звернення до адміністративних органів. У більшості випадків споживач мусить особисто і неодноразово відвідувати адміністративний орган. Більшість послуг для фізичних осіб надаються лише за місцем офіційної реєстрації місця проживання, хоча досить багато громадян проживають поза місцем реєстрації, такий “монополізм” веде до суттєвих втрат часу та інших ресурсів громадян [8, с. 13]. Виходячи з цього слід зробити висновок про неналежне виконання пункту 2 Закону України «Про адміністративні послуги» від 6 вересня 2012 року № 5203-VI.

Інститут публічної служби (державної служби та служби в органах місцевого самоврядування) є надзвичайно важливим елементом механізму урядування, відіграючи виключну роль для функціонування держави, забезпечення прав і свобод людини і громадянина. Однак на перешкоді досягненню зазначених важливих цілей стоїть питання оплати праці публічних службовців. Низький рівень заробітної плати більшості публічних службовців є загально визнаною причиною корупції. Згідно із Законом України «Про державну службу» (ст. 33), заробітна плата державних службовців складається з посадових окладів, премій, а також інших доплат і надбавок, призначення яких здійснюється на розсуд керівника. Тому суттєвим чинником забезпечення неупередженості та відданості державного службовця суспільству є підвищення частки посадового окладу в сукупному обсязі його зарплатні. Також суттєву увагу необхідно приділити професійному навчанню та підвищенню кваліфікації службовцями [9].

Отже, слід зробити висновок, що у вітчизняному праві склалася модель, за якої одне питання одночасно регулюється кількома нормативно-правовими актами. Тому необхідно постійно удосконалювати законодавство, орієнтуючись на його спрощення та систематизацію. Для швидкого, зручного, економічного доступу до адміністративних послуг необхідно на законодавчому рівні закріпити максимум способів звернення особи: використання поштового зв'язку; Інтернет-технологій, зокрема електронної пошти; замовлення послуги телефоном. Доцільно було б встановлювати у приміщенні органів публічної адміністрації, які надають адміністративні послуги, спеціальні термінали, за допомогою яких відвідувачі адміністративних органів зможуть отримати ту ж інформацію, яка буде міститися на веб-сторінці даного органу. Саме такий

перший пілотний проект реалізований на Вінниччині. Прозорий офіс запрацював ще у 2008 році, а з початку 2013 почали приймати відвідувачів ще три його територіальних відділення. Нинішнім завданням чинної влади є розповсюдження роботи таких офісів по всій Україні.

Література

1. Авер'янов В. Б. Реформування українського адміністративного права: ґрунтовний привід для теоретичної дискусії / В. Б. Авер'янов // Право України. - 2003. - № 5. - С. 117-122.
2. Пухтецька А. «Європейський адміністративний простір» як новела української адміністративно-правової науки: понятійно-термінологічна характеристика / А. Пухтецька // Юридична Україна. - 2006. - № 8. - С. 41-45.
3. Адміністративне право України в сучасних умовах (виклики початку ХХІ століття): монографія / В.В. Галуцько, В.І. Олефір, М.П. Пихтін, О.О. Онишук, Ю.В. Гридасов, М.М. Новіков, У.О. Палієнко, І.А. Дьомін, О.М. Єшук; за заг. ред. В.В. Галуцька. –Херсон : Херсонська міська друкарня, 2010. – 376 с.
4. Віктор Тимошук. Публічна адміністрація (система урядування) в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.pravo.org.ua/publicna-administratsiia/administratyvna-reforma/1301-publicna-administratsiia-systema-uriaduvannia-v-ukraini.html>
http://assembly.coe.int/ASP/Doc/DocListingDetails_E.asp?DocID=13532
5. Закон України «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 № 5203-VI.
6. Відносини публічної адміністрації з громадянами. Громадянська Асамблея України Електронний ресурс. [Режим доступу]: <http://gau.org.ua/forum/419?page=8>
7. Панченко А. М. Закон України «Про адміністративні послуги» – трансформація України в сервісну державу / Панченко А. М. // Бюлетень Міністерства юстиції України : загальнодержавне науково-практичне фахове видання. - 2013. - № 1. - С. 5-7
8. Тимошук В.П. Адміністративні послуги: Посібник / [В. Тимошук]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К. : ТОВ «Софія-А». – 2012. – 1 04 с.
9. Аналітичний звіт щодо корупційних ризиків у сферах надання адміністративних послуг та контрольно-наглядової діяльності публічної адміністрації в Україні. Підтримка належного урядування: проект протидії корупції в Україні (UPAC) <http://www.minjust.gov.ua/0/21894>.

Федоренко А.С.

аспірант

Донецкий государственный университет управления

ПОИСК СИНЕРГИИ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ СО СМИ

По способу доступа СМИ к информации взаимодействие между органами власти и средствами массовой информации можно классифицировать как открытое и закрытое. Позиция органов власти по отношению к масс-медиа определяет активную или пассивную модель взаимодействия. Выбор органами власти той или иной модели зависит от целей, которых они хотят добиться: взять процесс предоставления общественности информации под контроль, или максимально отгородиться от случившегося. На основе данных моделей

выделяется четыре наиболее распространенных типа поведения органов власти в области общественного освещения чрезвычайной ситуации:

- государство активно участвует в формировании повестки дня, контролируя информационные потоки;
- государство активно участвует в формировании повестки дня, предоставляя СМИ и общественности открытый доступ к информации;
- органы власти не беспокоятся по поводу произошедшего и проявляют апатию. Информация не защищается и не фильтруется;
- государство никак не комментирует события, пытается их скрыть, блокирует, насколько это возможно все информационные потоки.

Выбор властью типа поведения по отношению к общественности и модели взаимодействия со СМИ напрямую зависит от степени осознания ее представителями необходимости построения партнерских отношений с общественностью и СМИ. Это выражается в гражданской, демократической, нравственной позиции представителей власти.

Для продуктивной работы со СМИ в органах власти существуют специальные службы по работе со средствами массовой информации, и от того как построена работа в пресс-службах зависит взаимопонимание с гражданским обществом органов власти. Если будет найден компромисс и полное взаимопонимание служб по связям с общественностью с гражданским обществом, то возможно появление дополнительной синергии, которая будет работать на пользу государства и гражданского общества. Достичь такого результата не просто, но в экстремальных случаях и когда интересы общества совпадают с целями государства возможен эффект синергии, который способствует скорейшему совместному решению общих проблем.

Синергия – это энергия или сила, создаваемая в процессе совместной работы различных частей или процессов. Синергия - означает сотрудничество, содружество, совместное действие, а также взаимодействие различных видов энергий в целостном действии, которые вступают в партнерство друг с другом.

Три фактора влияют на успешность проекта или компании: человеческие, информационные и организационные ресурсы. Организационные ресурсы наиболее эффективно функционируют тогда, когда самоорганизованы таким образом, что ведут в устойчивому развитию и совершенствованию. В этих условиях цели, устремление и поведение каждого совпадают с организационными [1, 280].

В современной науке существуют различные классификации моделей функционирования СМИ и их взаимодействия с властью [2,39].

Либертианская модель предполагает, что распространение информации доступно для граждан без предварительного разрешения или лицензии, а критика власти не является наказуемой. Кроме того, данная модель подразумевает независимость журналистов, отсутствие цензуры, а также отсутствие ограничений для распространения материалов СМИ через госграницы.

Модель социальной ответственности. В соответствии с данной моделью средства массовой информации в своей деятельности должны выполнять

определенные обязательства перед обществом. Это, прежде всего, означает, что публикуемые материалы должны соответствовать профессиональным стандартам информативности, точности, объективности и сбалансированности. Деятельность масс-медиа саморегулируется посредством правовых норм и соответствующих институтов. СМИ выражают различные точки зрения и предоставляют возможность ответа на критику. Вместе с тем, возможно вмешательство в деятельность средств массовой информации - это может быть оправдано необходимостью обеспечения общественной безопасности. Журналисты являются ответственными как перед обществом, так и перед работодателем. Деятельность масс-медиа не должна прямо или косвенно способствовать проявлению насилия, общественным беспорядкам, оскорблению меньшинства.

Модель демократического участия. Данная модель предполагает, что граждане должны иметь право на использование СМИ в собственных интересах. При этом ни сами средства массовой информации, ни содержание их материалов не могут быть подчинены центральному политическому или бюрократическому контролю: масс-медиа служат, прежде всего, своей аудитории, а не организациям. Социальные группы имеют возможность реализации своих информационных потребностей, а в идеале владеют своими собственными СМИ.

Советская модель. Деятельность средств массовой информации в соответствии с данной моделью осуществляется на основе принципа партийности в идеологической деятельности. Масс-медиа находятся в государственном ведении и не могут принадлежать частным владельцам. Деятельность журналистов осуществляется в соответствии с решением задач экономики, культуры, воспитания людей. Функционирует явно выраженная система дозирования информации, цензуры и санкций по отношению к институтам массовой информации со стороны партийно-государственных органов.

Авторитарная модель. Главный принцип данной модели: деятельность СМИ не должна приводить к подрыву существующей власти. В средствах массовой информации не может быть критики доминирующих политических и моральных ценностей. Данными принципами оправдывается наличие цензуры. Критика властей, входящая в противоречие с господствующей политической линией и моральными установками, может квалифицироваться как уголовное преступление. Журналисты и другие профессионалы не являются независимыми внутри организаций массовой информации.

Модель развивающихся стран. В рамках данной модели СМИ своей деятельностью должны способствовать достижению целей национально-государственного строительства. Свобода средств массовой информации может быть ограничена в связи с приоритетами в экономике и потребностям развития общества в целом. Приоритетными должны быть материалы, способствующие развитию национальной культуры. В информационных сообщениях акцент должен быть сделан на развивающихся странах, близких в экономическом, культурном или политико-экономическом плане. Журналисты обладают как

свободой, так и ответственностью при сборе и распространении информации. Государство может обосновывать интересами национального развития право на введение ограничений и цензуры в отношении деятельности СМИ [3, 224].

Современное информационное законодательство Украины требует согласования с политическими, психологическими и ментальными особенностями украинского общества. В Украине отсутствует целостная Концепция информационной политики как стратегии развития национальной информационной сферы, которая могла бы стать оптимальной формой налаживания сложных информационных отношений между гражданами, обществом и государством. Создание такого документа способствовало бы планированию, структурированию и систематизации деятельности по регулированию информационной сферы и закреплению обязательных требований относительно деятельности всех субъектов информационного рынка. В законе можно предусмотреть создание общественного совета по вопросам деятельности СМИ и введение должности уполномоченного по вопросам информации.

Проблемы, связанные с развитием и управлением информационной сферой Украины, могут быть решены путем совершенствования законодательного регулирования информационного пространства, его структуризации и постоянного мониторинга, определения и законодательного закрепления функций участников информационной сферы со стороны государства. Концептуальные основы информационной политики должны учитывать формирование новых подходов к деятельности в информационном пространстве. Концепция информационной политики может быть реализована и представлена в Информационном кодексе Украины, в котором будут определены конкретные дефиниции и согласованные законодательные механизмы взаимодействия органов государственной власти и СМИ.

В условиях демократизации государственного управления комплексный подход к рассмотрению процессов взаимодействия органов государственной власти Украины и СМИ с особенностями всех составляющих этого процесса - власти, СМИ и общественности – должен способствовать оптимизации государственной политики в сфере информационно-коммуникативных отношений.

Литература

1. Гленсдорф П., Пригожин И. Термодинамическая теория структуры, устойчивости и флуктуаций. М.: Мир, 1973. - 280 с.
2. Дубровская О.Н., Харламова Т.В.. Динамика политического мышления в современном дискурсивном пространстве: власть и СМИ / Саратов: Науч. кн., 2008. -167 с.
3. Ковалёва Н.В., Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Мониторинг состояния гражданского общества в России // Личность. Культура. Общество, 2008. -Т.10. -№5-6. - С.224-230.

Diana O. Kharynovych-Yaworska

PhD student of the Financial Analysis and Control Department
Kyiv National Trade and Economics University, Kyiv, Ukraine

APPLICATION OF CLUSTER ANALYSIS TECHNIQUE FOR ESTIMATION AND PREDICTION OF RETAIL TURNOVER IN CERNIVTSI OBLAST

The social and economic processes and events depend on a rather great amount of parameters; this leads to certain difficulties related to the determination of the structure of interrelation between these parameters. In such cases, when the decisions can be made under the conditions of incomplete or asymmetrical information, the use of the techniques of multidimensional statistical analysis proves to be vitally important. The cluster analysis is used to solve the problems concerning estimation of the objects characterized by the large number of different and stochastically related features.

The main purpose of cluster analysis consists in the division of the large number of the objects and features under investigation into uniform groups or clusters. The main advantage of this type of analysis is the division of the objects into groups not by a single parameter, but by the sets of features. Furthermore, the cluster analysis, as opposed to other mathematical and statistical methods, is not constrained to certain types of objects under estimation and allows considering large amounts of data. Thus, to differentiate the districts of Chernivtsi Oblast by the level of retail turnover and its influence on the activities of the commercial businesses, it is necessary to study the groups of factors that lie in the basis of multidimensional classification. Such analysis enables to make a dendrogram – a tree of clusters union, on the ordinate axis of which the districts of the Oblast are presented, while on the abscissa axis shows the values of the integral index, which is represented by the value formed on the basis of the investigated index. Besides, the state of retail trade will be analyzed by means of Bayes' algorithm and the comparative analysis of the effect of the factors on the range of retail turnover will be carried out.

The Microsoft SQL Server Analysis Services instrument applies the Bayes' algorithm for data analysis. The algorithm represents a simple probability classifier involving Bayes' theorem with the strong prediction of independence. The advantage of this algorithm consists in the fact that it can be used for small sets of data to estimate average values and dispersions, which are necessary for classification.

Let us analyze the influence of factors on the circulation of retail turnover of the trade network for administrative districts of Chernivtsi Oblast. The data for analysis are presented in Table 1.

For the low level of turnover (<45.1 млн. грн.) the influence of the factor of the amount of the registered unemployed people (100 points) is typical, the value of is within the range (623; 679).

For the value of turnover from 45.1 million UAH to 81.5 million UAH the value of migration increase coefficient from -3.6 to -2.9 is typical.

Table 1

Values of factor features characterizing the state of retail trade in Chernivtsi Oblast in 2012

Factors	circulation of retail turnover of commercial retail network of businesses, millions of UAH	average list amount of population, persons	average monthly nominally calculated salaries of the employees, UAH	the number of objects of retail trade, units	investments in basic capital, thousands of UAH	index of physical volume of retail turnover of businesses in compared prices to the previous year, %	index of physical volume of retail turnover of businesses calculated per 1 person in % to the previous year	amount of retired citizens registered in the system of Pension Fund of Ukraine, by the end of the year, persons	average sum of pensions, UAH	amount of children in pre-school educational institutions, persons	morbidity per 1000 people (registered patients diagnosed for the first time)	total birth-rate (amount of those who were born per 1000 of people)	coefficient of migration increase (per 1000 people)	amount of registered unemployed (by the end of the year, persons)
Region	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄
Chernivtsi	3161,1	251128	2144	376	717,4	105,6	104,7	57458	1328,59	9727	673	10,3	7,3	1399
Novodnistrovsk	46,1	10737	2175	8	44,1	102,3	102,3	2289	1565,73	511	203	9,4	2,8	413
Vyzhnytsia District	161,7	55745	1872	50	69,2	105,1	105,7	15546	1087,88	1889	558	17,1	-6,7	744
Hertsia District	39,3	32500	1866	8	43,1	80,7	80,7	7715	997,05	733	613	14	-1,3	498
Hlyboka District	338,4	73119	1719	48	177,8	115,2	114,7	17021	1047,2	2017	575	15,2	0,7	976
Zastavna District	45,1	51119	1721	21	40,3	111,7	112,4	15796	1055,5	1802	462	12	-3,2	1135
Kelmentsi District	81,3	43067	1688	28	24,7	107,6	108,4	14498	1056,06	1344	530	8,9	0,2	951
Kitsman District	171,9	70183	1806	49	82,4	116,8	117	20039	1063,1	2101	460	12	1,2	1151
Novoselytsia District	346	80696	1728	47	136,7	110,1	111,1	22269	1039,27	1860	451	10,5	-4,3	468
Putyla District	20,8	25753	1987	19	33	93,2	92,8	5985	1230,16	1035	302	18,9	-1,2	627
Sokyriany District	78,4	44652	2068	25	610,2	110,8	111,3	13800	1071,97	1449	648	11,5	2,3	784
Storozhynets District	134,2	97775	1764	57	173,3	97	96,4	21260	1075,22	2771	695	16,7	0	826
Khotyn District	155,8	64961	1803	41	42,9	111,5	112,7	20454	1023,5	2105	648	11,1	-4,3	548

Source: developed by the author

In 2012 the applied instrument has defined 5 ranges for the factor of retail turnover circulation of the trade network (Table 2).

Table 2

Division of the factor of retail turnover circulation by ranges in 2012

Retail turnover circulation of the trade network, millions of UAH	Region
< 45.1	Hertsia District, Putyla District
45.1 – 81.5	Zastavna District, Novodnistrovsk,
81.5 – 154.2	Kelmentsi District, Sokyriany District, Storozhynets District
154.2 – 177.4	Vyzhnytsia District, Khotyn District
>=177.4	Chernivtsi, Kitsman District, Hlyboka District, Novoselytsia District

Source: developed by the author

The results of the analysis of the influence of the factors on the turnover level in the range (81.5; 154.2) are presented in Table 3.

Table 3

Analysis of the key factors influence on the turnover in the range 81.5-154.2

Index	Value	Points
Index of physical volume of the retail turnover of businesses calculated per 1 person in % to the previous year	97,9-100	100
Average sum of pensions, UAH	1159.08-1185.57	100
Amount of the registered unemployed (by the end of the year, persons)	679-727	100

Source: developed by the author

The amount of the objects of retail trade demonstrated the greatest influence on the turnover value from 154.2 to 177.4 (100 points).

The results of the analysis of the factors influence on high level of turnover (>= 177.4 million UAH) are presented in Table 4.

Table 4

Analysis of the key factors influence on the high level of turnover

Index	Value	Points
Average list amount of population, persons	>= 73440	100
Amount of the registered unemployed (by the end of the year, persons)	>= 1023	100
The number of objects of retail trade, units	47	94
Investments in basic capital, thousands of UAH	>=82,4	94
Amount of retired citizens registered in the system of Pension Fund of Ukraine, by the end of the year, persons	16825 – 19974	94
Average sum of pensions, UAH	1139,43 - 1159,08	94

Source: developed by the author

Every unit of the whole group in cluster analysis is regarded as a point in the given space of features. The value of each feature in this unit presents its coordinate in this space similarly to the coordinates of a point in our real 3-dimensional space. Therefore, the space is the domain of variation of all features of the group of investigated phenomena. If this space is likened to the conventional space possessing Euclidean metric, then it is possible to measure the “distances” between the points of the space of features.

These distances are treated as Euclidean ones; they are represented in formula 1 [1, 10; 2, 157]:

$$\rho_A(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{l=1}^k (x_{il} - x_{jl})^2}, \quad (1)$$

where x_{il}, x_{jl} – values of the l -th component in i -th (j -th) object ($l=1, 2, \dots, k; j=1, 2, \dots, n$).

From the point of view of geometry and interpretation the Euclidean distance will be applied with no success in the case when the features have different units of measurement. To transform the features into similar units each factor is normalized by means of division of the central value by root mean square deviation and passing from the matrix X to the normalized matrix with the elements represented in formula 2:

$$x_{il}^H = \frac{x_{il} - \bar{x}_l}{s_l}, \quad (2)$$

where x_{il} – value of the l -th feature of the i -th object;
 \bar{x}_l – arithmetical mean of the value of the l -th feature;

$s_l = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_i (x_{il} - \bar{x}_l)^2}$ – root mean square deviation of the l -th feature.

Let us analyze the main indices characterizing the retail trade in the separate districts of Chernivtsi Oblast and differentiate the groups of districts related by the groups of features (Table 1). For grouping the districts of Chernivtsi Oblast in

clusters by the features presented in Appendix 1 and Appendix 3 the application software «STATISTICA 10» was used.

The multidimensional grouping resulted in obtaining 3 clusters (Table 5) that determine the specificity of economic situation in the region.

Table 5

Clustering results of the districts of Chernivtsi Oblast

Cluster No.	Number of districts	Names of districts
1	1	Chernivtsi
2	7	Novodnistrovsk, Hertsa, Putyla, Vyzhnytsia, Zastavna, Kelmentsi, Sokyriany
3	5	Hlyboka, Kitsman, Khotyn, Novoselytsia, Storozhynets

Source: developed by the author

It can be seen in Table 5 that Cluster 1 has the greatest average circulation of retail turnover of trade network businesses, while the lowest volume of the average turnover is observed in Cluster 2.

Cluster 1 includes Chernivtsi City. It is obvious that for this cluster the successful economical situation is typical. It is accompanied by the high level of the state and development of trade, availability of different stores. Besides, the city is the centre of the Oblast and this leads to the higher life standards. Correspondingly, this influences the profit of population, migration flow from the villages and small towns.

The second cluster includes 6 districts and 1 town: the town of Novodnistrovsk, Hertsa, Putyla, Vyzhnytsia, Zastavna, Kelmentsi, Sokyriany districts. The subjects of small-scale and middle-scale business make up the basis of economical potentiality of these districts. The districts have favorable geographical location as there are favorable conditions for creating tourist objects of the national level here and a considerable number of woodworking enterprises are situated here. Nevertheless, despite all this, the pace of indices increase is rather slow if compared with the similar indices of the districts of the 1st and 3rd clusters. Here the growth of salaries debts is observed, which causes lower buying power of the population.

The third cluster includes 5 districts: Hlyboka, Kitsman, Khotyn, Novoselytsia, Storozhynets. These districts are characterized by the stable economical situation providing the stable pace of retail trade development. The positive dynamics of salaries growth is preserved. Besides, the developed transportation infrastructure and production potentiality of these districts determine the conditions of their investment attractiveness.

The first cluster can be interpreted as the one, the indices of social and economical development of which are on the level higher than average, as the average values of the first cluster are much greater than those of the second cluster (Table 6).

Table 6

Characteristics of the districts of Chernivtsi Oblast according to the state of retail trade

Cluster No.	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄
1	3161,1	251128	2144	376	717,4	105,6	104,7	57458	1329	9727	673	10,3	7,3	1399
2	67,5	37653	1911	23	123,5	101,6	101,9	10804	1152	1252	474	13,1	-1,0	736
3	229,3	77347	1764	48	122,6	110,1	110,4	20209	1050	2171	566	13,1	-1,3	794

Thus, according to the results of estimation of the influence of key factors on the volume of retail turnover in economic regions of Chernivtsi Oblast, we can point out that there is practically no difference between the data obtained by the dendrogram and by Bayes' algorithm. This proves that the factors applied are correct and expedient and their analysis is valid. That is why the activities of the governmental bodies of Chernivtsi Oblast should be focused on the increase of production and demographic indices for the districts of the 2nd cluster, the development of social-labor climate for the districts of the 3rd cluster and the indices of the state of retail trade in the context of consumption for the 1st cluster as they have the main effect on the volume of retail turnover of every district of Chernivtsi Oblast.

References

1. Bashina O.E, Ivanova N.O. Multivariate statistical grouping. Moscow: Publishing House of the MGUK, 2001. - P. 24.
2. Kim J., Myuller C., Klekka W., Oldenderfer M., Bleshfild R. Factorial, discriminant analysis and cluster analysis. Moscow: Finance and Statistics, 1989. - 215 p.
3. Mnich E.V. Economic Analysis. K: Knowledge, 2011. - 630 p.
4. Hryniv B.V. Economic analysis of trading activity. - K.: Center of Literature, 2011. - 392 p.

СЕКЦІЯ 10. Економіка права

Коваленко В.В.

магістрант кафедри інтелектуальної власності та цивільно-правових відносин
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПРОДУКТ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЙОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Новітня економіка відрізняється від усіх існувавших економічних систем топологічними особливостям, які утворились завдяки інтелектуальним здобуткам сучасників, тому дослідження інтелектуального продукту та способів його втілення і захисту є дуже актуальними.

Попервах інтелект, знання втілюються на матеріальному носії і набирають нової якості — інтелектуального продукту. Поняття "інтелектуальний продукт", хоча і має розлоге використання в літературі, однак досі не дістало одностайного формулювання. Можна визначити інтелектуальний продукт як сукупність творчих розумових зусиль, яка втілена на матеріальному носії, що має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб [1].

Зазначимо, що з правової точки зору, коли йдеться, наприклад, про вартісну оцінку об'єктів авторського права і суміжних прав, це еквівалентно поняттю вартісної оцінки інтелектуального продукту або об'єкта інтелектуальної власності, утворених об'єктами авторського права і суміжних прав.

Інший шлях перетворення на нематеріальні активи проходять об'єкти ноу-хау. Вони також не мають умов охороноздатності і набувають прав, наприклад, після укладення ліцензійного договору.

І нарешті, останній об'єкт інтелектуальної власності — недоброчесна конкуренція. Він є особливим об'єктом інтелектуальної власності, природа і сутність якого потребують окремого розгляду.

Інтелектуальний продукт сприяє формуванню інтелектуального капіталу, який забезпечує швидкий розвиток інформаційної економіки, оскільки його основою є програмні продукти [2].

Визначемо загальні властивості інтелектуального капіталу:

- капітал виступає як економічна категорія і за своїм соціально-економічним змістом не є майном;
- капітал має вартісну оцінку і є "самозбільшувальною" вартістю;
- капітал існує лише за певних соціально-економічних умов, властивих ринковому середовищу;
- капітал розглядається як авансована вартість і після завершення кругообігу повертається з додатковим доходом;
- капітал є частиною багатства (фінансових ресурсів) підприємця (сума вартісної оцінки майна та коштів) і може бути інновацією.

Таким чином, багатогранність існування інтелектуального продукту та форм інтелектуального капіталу вказують на необхідність подальших ґрунтовних досліджень в даній сфері, щоб забезпечити максимальну ефективність функціонування економіки.

Література

1. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев., М. : Издательский центр «Акционер», 2002. — 200 с.
2. Ілляшенко С.М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства /С.М. Ілляшенко //Економіка України. - 2008. - № 11.- С.16-26.

Наукове видання
серія «ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ»

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
У СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції
14–15 жовтня 2013 р.
м. Дніпропетровськ

Українською, російською
та англійською мовами

Відповідальний за випуск С.І. Дробязко
Комп'ютерна верстка Р.А. Кулькін

Формат 60х90/16. Ум. друк. арк. 19,5
Тираж 300 прим. Зам. № 39/12_1

Видавництво «Герда», 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К.Маркса, 60.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-617-7097-06-7

